

Numer zawiera 36 stron.

Opłata pocztowa uliszczona ryczałtem.

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

THE COMMERCIAL VOICE * LA VOIX DE COMMERCE * KAUFMANNSSTIMME

Rok III.

Sobota, dnia 1 września 1928 r.

Nr. 17

LWÓW

2 - 12 - IX - 1928
**POLOGNE
POLAND
POLEN**

VIII TARGI WSCHODNIE
VIII^e FOIRE ORIENTALE
VIIIth INTERN. EASTERN FAIR
VIII INTERNAT. OSTMESSE

Pod Polską Banderą

określami przedsiębiorstwa państwowego

„Żegluga Polska”

wysyłacie Wasze towary i sprowadzacie
~~~~~ Wasze surowce z zagranicy ~~~~~

Wyłącznie ładunki masowe:  
węgiel, drzewo, cement,  
cukier, rudy, nawozy szt.

W czasie sezonu letniego statki pasażerskie przedsię-  
biorstwa utrzymują regularną komunikację pomiędzy  
**Gdańskiem, Gdynią, Helem i Jastarnią**  
i chodzą z wycieczkami do portów zagranicznych na  
~~~~~ Bałtyku ~~~~~

GDYNIA, ul. Starowiejska, willa Laguna

Adres telegr.: „POLMORSK”

Telef.: Wydział frachtowy 70. Wydział pasażerski 93.
Sekretariat 69.

P R O T O S

OSTATNI WYRAZ
TECHNIKI



ELEKTRYCZNE ODKURZACZE



FROTERKI



Fabrykaty Zakładów Siemens

WARSZAWA

ul. Nowy Świat Nr. 30
Tel. 24-22

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska Nr. 96
Tel. 63-11

KRAKÓW

ul. Sławkowska Nr. 3
Tel. 00-37

Spółka Akcyjna
Wyrobow Bawełnianych
I. K. Poznańskiego
w Łodzi, ul. Ogrodowa 17

Telefony: 410, 411, 412, 413, 414, 415, 416, 417, 419, 420, 62-88, 64-77 i 71-88.

Rok założenia 1872. Adres telegraficzny: „IKAPE”. Rok przekształcenia na sp. akc. 1889.

Kapitał zakładowy 25,000,000 zł.



Fabryka posiada:

Cienką przędzalnię (140,000 wrzecion), przędzalnię Vigoniową (9,000 wrzecion), tkalnię mechaniczną (5,000 krosien), bielnik, farbiarnię, drukarnię (z 12 maszynami drukarskimi) i wykończalnię, oraz bocznice kolejową; zatrudnia około 6,000 robotników.

Fabryka wyrabia:

Z towarów bielonych: szirtingi, madapolamy, krośniaki, popeliny, batysty, obrusy, ręczniki, prześcieradła i inne.

Z towarów farbowanych i drukowanych: tyk, zefiry, oksfordy, muszliny, materiały ubraniowe męskie, flanele, flaneletki i inne. Cienką przędzę od Nr. 60 do Nr. 120.

Spółka Akcyjna wyprawiła i opatentowała sposób drukowania najtrwalszemi barwnikami, nie wychodzącymi przy gotowaniu w mydle i sodzie i niepłowięjącymi na słońcu. Każda taka sztuka towaru zrobiona podług tego patentowanego sposobu zaopatrzona jest w markę oraz napis: „KOŁORY ZUPEŁNIE TRWAŁE”.

Pozatem Spółka Akcyjna wyrabia wysokiego gatunku bawełniczkę do cerowania pończoch merceryzowaną wszystkich kolorów.

Maurycy Poznański, Hurtownia Włókiennicza

Łódź, Zielona 9. Telef. 38-00.

.....
Oddział we Lwowie, Kazimierzowska 35
.....

Skład Komisowy Tow. Akc. „Krusche i Ender” w Pabjanicach

Połecz i Gross

Łódź

ul. Piotrkowska 33. Telefon 13-26.



Sprzedaż przędzy bawełnianej
wszelkich numerów i gatunków

Emanuel Ryzenberg

Łódź

ul. Cegielniana 27. Telefon 16-16.
(Dom własny).



Sprzedaż towarów włókienniczych
Zjednoczonych Zakładów Przemysłowych
R. Scheiblera i L. Grohmana Sp. Akc. w Łodzi.

Towarzystwo dla Handlu i Przemysłu Włókienniczego

Bracia Piotrkowscy, D. Fuks i S-ka

Łódź, Żeromskiego 48, tel. 9-48 i 51-84

wyrób towarów bawełnianych i przędzy wigonjowej.

Handel bawełną i odpadkami bawełnianymi.

Fabryka wyrobów jedwabnych i półjedwabnych
Dr. Bronisław Gliksman i S-ka

Łódź, Sienkiewicza Nr. 20. Telefon 57-18

PRZEDSTAWICIELSTWA:

Ludwik Faust: Lwów, Pl. Halicki 14

Dr. Gliksman: Poznań, Wroniecka 4.

Fabryka
 przetworów chemicznych

Sz. FEIN i S_{ka}

Łódź

Aleksandryjska Nr. 26/28

Telefon Nr. 21-98.



Poleca własnego wyrobu:

Oleinę, glicerynę, Sulfol (kontakt),
 wszelkie mydła techniczne dla fa-
 bryk tekstylnych, mydło **Marselijskie**,
 gumy dla apretur, fruktozę, żelatynę,
 olej turecki i t. p.

Fabryka
 włosianki do rękawów

(Eisengarnaermelfutter)

A. KREUTZBERG SS-wie

Łódź

ulica Kopernika Nr. 58.

tel. 7-06.

:—:

tel. 7-06.



Poleca, ze swego składu, najlepsze
 jakości włosianki we wszystkich
 kolorach.

Fabryka wyrobów bawełnianych i artykuły kąpielowe
„HELMOR”, Łódź

Skład i biuro: ul. Piotrkowska 48, Tel. 70-44. ∴ Fabryka: ul. Piotrkowska 114.

Fabryka wyrabia: Towar na płaszcze, prześcieradła i ręczniki w różnych gatunkach. Posiada własną pracownię płaszczy, peleryn i pyjamas podług zagranicznych modeli i najnowszych wzorów.

PRZEDSTAWICIELSTWA I SKŁADY KONSYGNACYJNE:

Lwów: Mieczysław Weltman, ul. Kazimierzowska Nr. 20/22. Telefon 14-10.

Warszawa: Stanisław Fux i S-ka, ul. Długa 25, Tel. 142-83

Poznań: Teodor Zajfert, ul. Wielka 1. Tel. 13-04.

Gdańsk: M. Berman i M. Gliksman, Brothänkengasse 36. Tel. 221-28.

Górny Śląsk i Małopolska Zachodnia: Aleksander Strawczyński, zam. w Łodzi, ul. Cegielniana 19

Fabryka WYROBÓW Włókienniczych *Herman Torończyk w Łodzi*

ROK ZAŁOŻENIA 1900.

ROK ZAŁOŻENIA 1900.

Wyroby bawełniane, półwełniane i półjedwabne. Artykuły bieliźniane i kąpielowe

Skład fabryczny i biuro: Łódź, ul. Traugutta 8, tel. 29-12

Fabryka: Łódź, ul. Gdańska 80, tel. 61-44

Składy konsygnacyjne: LWÓW: Kartuz i Landau, Legionów 33, tel. 39-42
 WARSZAWA: Akc. Tow. „Bławat”, Sienna 16, tel. 14-70 i 12-19
 WARSZAWA: (dla kresów wsch.) J. Dynowicz i S-ka, Gęsia 3, tel. 231-13 i 315-31
 KRAKÓW: Ch. Aronowicz, Dietłowska 36, tel. 43-62
 BIAŁYSTOK: Łódzka Sp. Włók., Sp. z o. o., Giełdowa 7, tel. 3-65
 GDAŃSK, Urison & Traub, Joppengasse 7, tel. 281-75
 KATOWICE: Hugo Backsch, Francuska 20, tel. 20-76
Zastępstwa: POZNAŃ: St. Szymański, Kraszewskiego 11, tel. 67-23
 RYGA: J. Gelbart & Co., Webergasse 10, tel. 20-893.

FABRYKA WYROBÓW JEDWABNYCH **THEODOR SEILER** ŁÓDŹ

ul. Łąkowa Nr. 1a, telefon 33-43.

FIRMA EGZYSTUJE OD 1897 ROKU.

Fabryka Przetworów Chemicznych

Dyonizy Myślibórski i S^{KA}

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

Łódź

ul. Kilińskiego 86, tel. 20-78

poleca

Szkło wodne (Natron i Kali Wasserglass)

w płynie i koncentracji

Firma istnieje od lat 15-tu, a produkty

- - jej cieszą się ogólnym uznaniem - -

Oferty i próby franco — na żądanie

Fabrique de Produits Chimiques

Dyonizy Myślibórski & C^O

Société fermière

Lodz

86 rue Kiliński, teleph. 20-78

recommande

Silicates de soude et de potasse

liquides et en pièces

La firme existe depuis 15 ans et
leurs produits sont partout bien connus

Prière demander les offres et échantillons

GŁOS KUPIECTWA

ORGAN STOWARZYSZENIA KUPCÓW MIASTA ŁODZI

Rok III.

Łódź, dnia 1 września 1928 r.

Nr. 17 (45)

*

*

*

Działalność Targów Wschodnich, uznano słusznie za jedną z najrealniejszych kart w historii naszych wysiłków o zjednoczenie gospodarcze i usamodzielnienie polityki handlowej.

Od I Targów, r. 1921, minęło lat siedem, a w wysiłku pracy, który według słów Marszałka Piłsudskiego jest znamieniem naszej epoki, placówka lwowska, godła swemu zawsze wierna, nie daje się wyprzedzić, zajmując w rzędzie międzynarodowych europejskich przedsięwzięć tego rodzaju jedno z czołowych miejsc i ciesząc się wzrastającą wziętością i frekwencją polskich i zagranicznych sfer interesowanych.

Żywotności odmówić im może ten tylko, kto nie chce dostrzec i nie rozumie ewolucji, jaką one po pierwszych próbach ogniowych, od intuicyjnego zrazu działania doszły zwycięsko, na gruncie praktycznego doświadczenia, do coraz realniejszego ujmowania właściwych sobie zadań.

Obok torowania nowych dróg zbytu dla naszej ekspansji zagranicznej, postawiwszy sobie za cel także oddziaływanie na rozszerzenie wewnętrznego rynku zapomocą silniejszego uwzględnienia najważniejszego czynnika w naszym życiu gospodarczym, t. j. rolnictwa i tych gałęzi przemysłu, które z rolnictwem szczególnie są związane, Targi Wschodnie odgrywać muszą coraz poważniejszą rolę także jako organ wpływający na podniesienie ludności rolniczej, tej najliczniejszej warstwy w Państwie, a temsamem na wzmożenie jej siły nabywczej i powiększenie w ten sposób popytu na wyroby krajowego przemysłu.

Cyfrowe wyniki ostatniej kampanji, ilustrują najlepiej, że w wykonywaniu tego programu, Targi Wschodnie znajdują się na najlepszej drodze i że konsekwentnie w obranym raz kierunku postępując, oddają życiu gospodarczemu coraz cenniejsze usługi.

Tegoroczna, ósma z rzędu, ich kampanja przypada na dziesięciolecie odzyskania niepodległości państwowej. Będzie ona niewątpliwie znów wielką manifestacją gospodarczą w obliczu swoich i obcych.

Pomyślna konjunktura, związana z ogólną poprawą położenia gospodarczego, już na przebiegu zeszłorocznej kampanji dodatnie wycisnęła piętno.

Odbudowa rolnictwa, idąca dzięki roztropnej i przewidującej polityce Rządu, siedmiomilowym

crokiem naprzód, przywróciła zdolność konsumcyjną ludności, rozszerzając i pogłębiając rynek wewnętrzny.

Targi Wschodnie, jako wypróbowany i skuteczny instrument propagandy gospodarczej, otwierają dogodnie pole dla wszelkiej akcji, zmierzającej do zdobycia nowej klienteli i nowych terenów eksportu.

Z praktycznej ich wartości zagranica zdaje sobie doskonale sprawę. Wystarczy wskazać, że na 1.515 ogółu wystawców w zeszłym roku 398 firm zagranicznych, t. j. 26,27 proc. reprezentowało 19 państw obcych. Zwiększony udział zagranicy, był zresztą wiernym odbiciem bilansu naszego handlu zagranicznego.

Sprawa dalszej, racjonalnej organizacji zbytu i wywozu na podstawie pomyślnego planu, jest obecnie jednym z najważniejszych i najbardziej aktualnych zagadnień polityki handlowej. Z dróg, prowadzących do najwłaściwszego rozwiązania tego zagadnienia, jedną z tych ostatnich jest należyte wyzyskanie aparatu Targów Wschodnich, które mają za sobą liczne zasługi, nabyły znacznego zasobu doświadczenia, zdobyły już sobie zagranicą szeroki rozgłos i popularność, wypracowały własną tradycję i przyzwyczały wszystkie koła gospodarcze do stałego udziału w swych dorocznych zjazdach.

Tegoroczna kampanja Targów Wschodnich od 2 do 12 września pozwoli jaknajszerszym sferom krajowego przemysłu i kupiectwa, skorzystać w całej pełni z rozległego rezonansu tych udoskonalonych środków propagandy, któremi instytucja ta od początku swego istnienia z pożytkiem dla ogólnopństwowych interesów gospodarczych i ku zadowoleniu wszystkich swych uczestników, tak skutecznie się posługuje.

TREŚĆ NUMERU:

Zagadnienia eksportowe w Polsce — *Marjan Turski*. Nasz eksport — *Dr. Ferdynand Zweig*. W walce o rynki zbytu — *Brunon Sikorski*. Brama wypadowa Polski — *Tadeusz Nowacki*. Polska na Bliskim Wschodzie — *St. Nowicki*. Jak się w Niemczech popiera eksport — *Dr. H. B.* Na marginesie — *Mercator*. Konjunktury rynkowe, podatki, z życia organizacji gospodarczych.

Zagadnienie eksportowe w Polsce.

Problemat rozwoju eksportu polskiego wiąże się integralnie z całym splotem zagadnień gospodarczych Polski współczesnej, stanowiąc jeden z najżywotniejszych i najpilniejszych postulatów doby obecnej.

Praca nad zagadnieniami gospodarczymi, wylaniającymi się w związku z ekspansją gospodarczą Państwa, jest obecnie zogniskowana w Państwowym Instytucie Eksportowym, współpracującym ściśle ze sferami gospodarczymi, bezpośrednio zainteresowanymi w rozwoju prężności gospodarstwa narodowego w stosunku do obcych rynków.

Jednym z naczelných zadań, domagających się jaknajpilniejszej realizacji i związanych z ogólną polityką Państwa, jest kwestja zróżniczkowania rynków odbiorczych. Polska w spadku po stosunkach gospodarczych pod zaborami odziedziczyła wyraźne ciężenia handlu i produkcji w kierunku terenów byłych państw zaborczych, skutkiem czego w pierwszych latach istnienia Państwa, handel zagraniczny, a szczególnie eksport zdradzał zgoła niebezpieczną tendencję do obierania dróg wzdłuż linii najmniejszego oporu, idąc przeważnie utartymi, przedwojennymi szlakami.

Jako bezpośredni wynik tego stanu rzeczy, należy uważać fakt, że prawie trzy czwarte całego naszego eksportu kierowane były na rynki środkowej Europy, przeszło zaś 95 proc. eksportu pozostawało w Europie.

Jedną z ważniejszych przyczyn tego stanu rzeczy było niedostateczne wykorzystanie dostępu do morza, brak tradycji aktywności handlowej wśród czynnika kupieckiego, który nie uznając zamorskich rynków uważał je za dalekie i niedostępne. Możliwość likwidacji tego stanu faktycznego zaczyna się dzisiaj przed eksportem polskim już zarysowywać na horyzoncie, dzięki obecnemu kursowi polityki morskiej Państwa. Szybka i sprawna rozbudowa portu w Gdyni, budowa magistrali kolejowej między Zagłębiem Górnośląskim a portami bałtyckimi, polityka koncentracji przewozów kolejowych w stosunku do całego zaplecza naszych portów i wreszcie powstanie zaczątku własnej floty handlowej, pozwala spokojniej patrzeć w przyszłość. Dzięki zapoczątkowanej w ten sposób akcji Polska zaczyna zdobywać coraz większe szanse do zajęcia miejsca w szeregu uczestników światowej wymiany dóbr materialnych na większą skalę.

Opanowanie wybrzeża morskiego, wykorzystanie go dla celów gospodarczych państwa, jest niezmiernie ważnym faktem dla eksportu polskiego i jego kierunku. Idea rozwoju handlu zamorskiego wchodzi obecnie na tory realizacji — Gdynia uzyskuje bezprecedensowe połączenie frachtowe z Ameryką Południową, a w niedalekiej przyszłości połączenia takie zostaną nawiązane z portami Dalekiego i Bliskiego Wschodu.

Sprawa bezpośrednich dróg transportowych pomiędzy Polską a rynkami odbiorczymi ma m. in. jeszcze jedno ważne znaczenie. Eksport Polski wskutek dotychczasowego stanu impasu i bierności znacznej części kupiectwa oraz w skutek braku tych dróg cierpiał i cierpi na rozwielniożnioną chorobę pośrednictwa obcego. Typ eksportera w całym tego słowa znaczeniu jest w Polsce niezmiernie rzadki. Eksport dotych-

czasowy ma charakter bierny, polega raczej na aktywności zagranicznego importera, skupiającego na miejscu przez swych agentów towary i wywożąc go na miejsce przeznaczenia. Rzecz prosta, że znaczne odsetki od wartości sprzedażnej towarów zgarniał zagraniczny kupiec wzamian za swą inicjatywę i wykładany kapitał.

Układ stosunków gospodarczych w kraju nie sprzyjał natomiast rozwojowi eksportu samodzielniego.

Brak wyrobionego kupiectwa, niedomagania produkcji, brak środków obrotowych, dezorganizacja i zubożenie handlu w okresie poinflacyjnym stały się przyczyną licznych wad eksportu, utrudniających niezmiernie ten proces oraz zastosowanie nowoczesnych metod handlowych, skoordynowanych ze współczesną techniką handlu światowego, mało u nas znaną. Stwarza to anormalną sytuację, polegającą na skupianiu w ręku przemysłowca funkcji eksportera, co z samej natury rzeczy jest zjawiskiem niepożądanym, gdyż produkcja i handel stanowią dwie, tak dalece odrębne dziedziny, że uprawianie ich przez tę samą jednostkę może odbywać się z trudnością, bez wzajemnej kolizji interesów.

Zagadnieniu organizacji handlu eksportowego oraz zwalczaniu pospolitych wad eksportu Państwowy Instytut Eksportowy poświęca dziś wiele uwagi, zdając sobie sprawę z faktu, że naprawa istniejących w tej dziedzinie stosunków stanowi pierwszy szczebel do walki z pośrednictwem obcym przy eksporcie, zagrożającym poważnie samodzielnej przyszłości naszej ekspansji na obce rynki.

Pośrednictwo to jest specjalnie szkodliwe jeśli chodzi o zaznajomienie zagranicznych odbiorców z dobrym polskim towarem. Sprawia ono, że towar ten dostaje się do nabywcy pod marką obcą, jeśli jest w dobrym gatunku, wszelkiego zaś rodzaju zdyskwalifikowane co do jakości towary, bez względu na ich pochodzenie, sprzedawane są jako towar polski. Zjawisko to ma często miejsce z licznymi artykułami produkcji polskiej zwłaszcza w dziedzinie produktów gospodarstwa wiejskiego, jak jaja, masło, mięso i t. p.

Szkoda wyrządzona stąd gospodarstwu polskiemu nie ogranicza się wyłącznie do kwestji materialnej, — dzisiejsze warunki współżycia cywilizowanych narodów sprawiają, że etykieta towarowa jest jednym z doskonalszych środków propagandy kulturalnej i politycznej danego kraju, zwłaszcza przy istniejącej granicą skłonności do sądzenia o innych państwach według kryterjum ich prężności gospodarczej.

Zagadnieniem kardynalnym w związku z uzdrowieniem naszego eksportu i nadaniem mu nowoczesnej struktury zewnętrznej jest kwestja stworzenia źródeł finansowo-kredytowych dla celów samej funkcji eksportu, oraz uruchomienia tych środków w kierunku niewyzyskanych dotychczas gałęzi produkcji polskiej, w których drzeźnią znaczne siły potencjonalne, dające się w zasadzie przewartościować na przedmioty ekspansji towarowej. Sprawa ta nabiera szczególnie ważnego znaczenia, jeśli zważymy, że przynajmniej 96 proc. wad naszego eksportu wynika pośred-

nio lub bezpośrednio z braku zasobów finansowych, a częstokroć nawet koniecznych środków obrotowych gwarancyjnych. Stworzenie aparatu dla finansowania eksportu polskiego, uruchomienie kredytów w tym celu jest obecnie przedmiotem najbardziej intensywnego zainteresowania czynników powołanych i zbliża się stopniowo do stadjum realizacji. Kredyty eksportowe, ich gwarancje i ubezpieczenia, stające się obecnie w handlu światowym coraz poważniejszym i wymowniejszym czynnikiem obrotu, są jednak z tytułu samej ich struktury nadbudową nad ogólnym systemem kredytów produkcyjnych i dla handlu wewnątrz-

nego, muszą one przeto powstać równorzędnie z zaistnieniem podstaw finansowych dla tego ogólnego systemu kredytowego.

Budząca się świadomość i duch gospodarczości w Polsce pozwala mieć nadzieję, że trudne te zadania zostaną rozstrzygnięte po linii programowych wskazań, wyłkniętej przez rzeczywiste potrzeby gospodarstwa narodowego i zmierzającej do realizacji idei ekspansji gospodarczej, godnej trzydziestomilionowego narodu.

Marjan Turski
Dyr. Państw. Inst. Eksport.

Nasz eksport w ostatnim czteroleciu.

Spadek eksportu polskiego zaniepokoił poważnie opinię publiczną, która z pośród wszystkich spraw gospodarczych może najsilniej interesuje się wynikami naszego bilansu handlowego.

Istotnie oceniając naszą sytuację eksportową obiektywnie na zasadzie materiału porównawczego ostatnich kilku lat, znajdujemy sporo powodów do niepokojów i obaw.

Porównajmy cyfry eksportu w okresie ostatnich 4 lat (1924-1927), tj. od zakończenia inflacji markowej, aby otrzymać należytą perspektywę dla oceny zasadniczych tendencji rozwojowych w dziedzinie naszej ekspansji handlowej!

Eksport nasz w całym tym okresie wzrósł zaledwie o 15%, a mianowicie o kwotę 196 milj. fr. zł. Jednakże ten nieznaczny wzrost eksportu jest zjawiskiem przejściowym, nie świadczącym zupełnie o wzroście naszej istotnej siły eksportowej, zawdzięczamy go bowiem całkowicie wzmożonemu eksportowi surowca drzewnego, wywożonego masowo ponad rzeczywiste nasze nadwyżki produkcyjne. I tak w okresie 1924-1927 eksport drzewny wzrósł trzy i pół krotnie, a wartościowo o kwotę 231 milj. fr. zł. Ten wzmożony eksport substancji drzewnej ma po części charakter wywozu kapitału, a nie wywozu towarowego w ścisłym tego słowa znaczeniu i prędzej, czy później będzie musiał ulec redukcji.

Na stagnację złożyło się wiele przyczyn. Jedne z nich to charakterystyczne przemiany, dokonywane się w naszej produkcji rolniczej. Inne znów związane są ze stałym i silnym wzrostem wewnętrznego rynku nabywczego.

Przechodzimy do rzędu krajów zbożowo-samo-wystarczalnych, a punkt ciężkości naszego rolnictwa przechodzi na produkcję zwierzęcą charakterystyczną dla gospodarstwa włościańskiego.

* * *

W naszym eksporcie rolniczym widzimy następujące przemiany zasadnicze: rekordowy rozwój eksportu trzody chlewnej, mięsa i nabiału, natomiast zupełny upadek eksportu zbożowego.

W okresie 1924-1927 eksport trzody chlewnej wzrósł o 80 proc., eksport mięsa powiększył się cztery i pół krotnie, eksport jaj sześć i pół krotnie, eksport masła rozwinął się z niczego w sposób imponujący (w r. 1924 wywieźliśmy zaledwie 2 tony masła, w r. 1925 — już 541 ton, w r. 1926—5.548 ton, w r. 1927 — 7.376 ton).

Natomiast nasz łączny zbożowy bilans handlowy za ostatnie 3 lata gosp. wykazuje poważny deficyt. Nasza wewnętrzna konsumpcja zboża rośnie w tempie bardzo szybkim. Pozostaje to częściowo w związku ze stałym wzrostem stopy życiowej zarówno ludności miejskiej, jak i włościaństwa, z rozwojem hodowli zwierzęcej, ze stałym i silnym przyrostem ludności. Z drugiej strony postępy osiągnięte w zakresie reformy agrarnej (od czasu niepodległości rozparcelowaliśmy 1.270 tys. ha) osłabiają dopływ zboża do miast.

Jakkolwiek produkcja zbożowa z roku na rok wykazuje wzrost (osiągnęliśmy już poziom produkcji przedwojennej), mimo to podaż zboża nie może dorównać szybkiemu rozwojowi rynku wewnętrznego. Sytuacja na naszym rynku zbożowym kształtuje się w ten sposób, że stałe nadwyżki wywozowe bez względu na wynik urodzajów posiadamy tylko w jęczmieniu; w życie i owsie uzyskujemy nadwyżkę wywozową tylko w okresie dobrych urodzajów, tj. urodzajów lepszych, niż przeciętne; natomiast bilans handlowy pszenicy pozostaje bierny nawet i w okresie dobrych urodzajów.

* * *

W eksporcie górniczo-hutniczym obserwujemy następujące charakterystyczne przemiany: stagnację w eksporcie węglowym, postępujący szybko upadek eksportu naftowego — silny rozwój eksportu cynku i produktów cynkowych, poważny wzrost eksportu hutniczego.

Eksport węglowy stanowiący tak wielką pozycję w naszym bilansie handlowym utrzymał się z r. 1927 na tym samym poziomie, na którym pozostawał i w r. (około 11 milj. ton) i to pomimo bardzo silnego zwiększenia ogólnego wydobycia węgla.

Eksport produktów naftowych spadł z 381 tys. ton, w r. 1924 na 241 tys. ton w r. 1927. Przyczyną zaniku eksportu naftowego jest zarówno spadek wydobycia nafty, jak i bardzo silny wzrost konsumpcji produktów naftowych w kraju. W r. 1927 wydobycie nafty znów się zmniejszyło o 10 proc., podczas gdy konsumpcja wewnętrzna poczyniła dalsze postępy w związku z rozwojem automobilizmu i zwiększonym zastosowaniem motorów spalinowych.

Eksport cynku i produktów cynkowych wzrósł o 50 proc., poważnie wzrósł także eksport wytworów hutnictwa żelaznego.

W eksporcie przemysłowym natomiast ponieśliśmy poważne straty. Cały eksport przemysłu przetwórczego wykazuje w rozpatrywanym przez nas czasokresie bądź stagnację, bądź wyraźny upadek. Nasz przemysł przetwórczy coraz bardziej przechodzi na rynek wewnętrzny, coraz więcej też zaniedbuje rynki zagraniczne. Jeżeli porównamy cyfry eksportu przemysłowego w okresie 1924-1927, a więc w okresie dostatecznie długim dla oceny zasadniczych tendencji rozwojowych, to przekonamy się, że eksport przemysłowy na całej linii poniósł klęskę i to nawet w takich działach, w których posiadamy dużą zdolność konkurencyjną. Eksport cukru (jakkolwiek ilościowo zmniejszył się nieznacznie), spadł ze 164 milj. fr. zł. w r. 1924 na 84 milj. fr. zł. w r. 1927, eksport przemysłu bawełnianego, tj. przędzy i tkanin bawełnianych z 67 milj. fr. zł. na 31 milj. fr. zł., eksport przemysłu wełnianego z 66 milj. fr. zł. na 26 milj. fr. zł.

Widzimy przeto, że głównym źródłem niedorozwoju naszego eksportu, to upadek eksportu zbożowego, eksportu naftowego, oraz całego eksportu przemysłowego, przy stagnacji w eksporcie węglowym. Przytem należy stwierdzić, że upadek, względnie stagnacja tych działów eksportu (z wyjątkiem działu naftowego), nie szły w parze ze zmniejszającą się produkcją, lecz przeciwnie następowały pomimo silnego tempa rozrostu produkcji.

Nasz wewnętrzny rynek nabywczy w okresie poinflacyjnym wykazuje stały wzrost pojemności przy równoczesnej silnej tendencji cen. Przechodzimy okres rozwoju rynku wewnętrznego na wielką skalę. W związku z kartelizacją przemysłu, a częściowo także i niezależnie od niej, dokonywuje się proces silnego wzrostu poziomu cen artykułów przemysłowych, przyczem ten wzrost cen idzie w parze ze zwiększoną pojemnością i wzrastającym spożyciem ludności prawie we wszystkich działach. Oczywiście ten wzrost wewnętrznego spożycia hamuje rozwój eksportu, umniejszając nasze rzeczywiste nadwyżki wywozowe.

Nie zdajemy sobie sprawy z przeciwstawności hasła rozwoju rynku wewnętrznego z hasłem rozwoju eksportu.

W lutym br. p. min. Kwiatkowski zwołał do Warszawy konferencję, która dwudniowe swe obrady poświęciła równocześnie sprawie rozszerzenia rynku wewnętrznego i rozbudowy eksportu. Należy podkreślić, że sprawy te nie idą ze sobą w parze. Okresy rozwoju rynku wewnętrznego nie są okresami rozbudowy eksportu. Eksport poczyną wzrastać dopiero wówczas, gdy stabilizuje się rynek wewnętrzny.

Nasza polityka gospodarcza dążąca do podniesienia eksportu musi zdać sobie sprawę, że środki zdążające do rozszerzenia rynku wewnętrznego, prowadzą w pierwszym okresie do spadku eksportu. Rząd daje przemysłowi polskiemu coraz wyższe ceny wewnętrzne, temsamem sztucznie pobudza go do intensywnego rozwoju w kierunku rynku wewnętrznego kosztem naszej ekspansji eksportowej.

Ostatnio nasz przemysł domaga się coraz to wyższych cen wewnętrznych, argumentując to koniecznością dopłat do eksportu, koniecznością wydatniejszego dumpingowania wywozu. Argumentacja ta w większości wypadków okazała się chybioną. Doświadczenie uczy, że wyższe ceny wewnętrzne dają wprawdzie danemu kartelowi teoretyczną możliwość skutecznej konkurencji z zagranicą, jednakże faktycznie pobudzają tylko apetyt przemysłu w kierunku dalszego rozszerzenia zbytu wewnętrznego kosztem mniej rentownego eksportu. Dlatego Min. Przemysłu i Handlu winno zaprzestać polityki idącej w kierunku zwyczajki cen dla przemysłów eksportowych, a godząc się w indywidualnych najbardziej usprawiedliwionych przypadkach na nieznaczny podwyżkę, winno równocześnie nałożyć na odnośny przemysł obowiązek rzeczywistego wyeksportowania odpowiednich ilości i obowiązek ten egzekwować. W innych bowiem przypadkach zwyczajka cen towarów przemysłu eksportowego może być nietylko zamachem na kieszeń konsumenta, ale także na żywotne interesy naszego eksportu.

Kraków

Dr. Ferdinand Zweig.

W walce o rynki zbytu. Kupiectwo polskie nie bierze udziału.

Przyczyną tego — brak zrozumienia i poparcia ze strony Rządu.

Reguła, że rolnik i przemysłowiec wytwarza, a kupiec eksportuje, nie zyskała w Polsce praw obywatelskich. Przyznając, że eksport jest funkcją kupca, należy uprzytomnić sobie przymioty i obowiązki wzorowego kupca i eksportera.

Winien on być pionierem ekspansji gospodarczej swego kraju, torować drogę eksportowanemu przedmiotowi, szukać nowych rynków zbytu, dbać o dostosowanie produktów do wymogów rynku konsumującego, ponosić wreszcie część ryzyka, jednym słowem — winien objąć całokształt zbytu, pozostawiając producentowi wyłączną troskę wytwarzania przedmiotu.

Usłyszy się oczywiście odpowiedź, że kupiec polski, niestety, funkcji tych nie umie spełniać. Nie zna rynków zbytu, nie ma stosunków z odbiorcami zagranicznymi, nie kapitalizuje eksportu, krótko mówiąc, nie stoi na należytych poziomach.

Jeżeli kupiec polski nie stoi na poziomie państw gospodarczo więcej rozwiniętych, to wina poczęści spotyka kupca samego, który w wielkiej mierze rzeczywiście nie dorósł do zadania obecnego. Zastanawiając się nad przyczynami tego zjawiska, należy sobie zdać sprawę, że kupiec jak i każdy inny współczynniki gospodarczy jest wytworem swego środowiska. Trudno zaś powiedzieć, ażeby ono w Pol-

sce działało dodatnio na działalność kupiecką. Animozja do zawodu kupieckiego w społeczeństwie, niechęć czynników rządowych, brak jakiegokolwiek pomocy, wszystko to są momenty, nie działające dodatnio na rozwój kupiectwa. Eksport zaś, będący najtrudniejszą z funkcji kupieckich, przy ogólnie niskim poziomie kupiectwa musi stać nisko w stosunku do tegoż poziomu.

Jaki z sytuacji tej wyciąga się wniosek? Zamiast podnieść kupiectwo na właściwy poziom i tem większą służyć mu pomocą, że jest słabe, odsuwa się je zupełnie od jego warsztatu pracy, przyczem szczególnie silnie uwypukla się chęć usuwania kupiectwa od eksportu.

W imię⁷ uzdrowienia własnej gospodarki krajowej winno się dążyć do wytworzenia właściwego typu polskiego kupca-eksportera. Nie można powiedzieć, ażeby nie podejmowano żadnych prac w tym kierunku. Czynią to oczywiście w pierwszym rzędzie organizacje kupieckie, izby handlowe i inne czynniki reprezentujące interesy kupieckie. Wysiłki te nie stoją jednak w żadnej proporcji do ogromu prac, jakie winny być wykonane.

Należy działać wychowawczo na kupca samego, tworząc mu przyjazne warunki pracy i zasilając go niezbędnymi środkami.

Zadania te, przekraczające często siły i kompetencje wymienionych poprzednio czynników, może z dodatnim rezultatem spełniać jedynie organizacja, posiadająca znamiona bezstronnego czynnika i wyposażona autorytetem najwyższym, to jest rządowym. Czynnikiem takim może być w pierwszej linii Państwowy Instytut Eksportowy.

Państwowemu Instytutowi Eksportowemu, któremu powierzono troskę o wzmożenie i uregulowanie eksportu, winna tem samem przyspaść troska o wychowanie wzorowego kupca eksportera. Od realizacji tego niezmiernie trudnego, a jednakże tak doniosłego zadania, uzależniony jest poczęści racjonalny rozwój naszej struktury gospodarczej.

Rozdzielając tę działalność na oddziaływanie dydaktyczne na kupca i ułatwianie mu pracy, rozpatrzmy je kolejno.

Pojęcie pracy wychowawczej należy jak najszerszej interpretować, przyczem kupiec nie powinien zbyt wyraźnie odczuwać momentu dydaktycznego, chociaż nieraz zawierać ona musi najprymitywniejsze wskazania kupieckie, np. obowiązek odpowiedzi na pytania (rzecz tak naturalna, a jednak wymagała ona już kilkakrotnie interwencji Państw. Instytutu Eksportowego). Natomiast funkcje eksportera wymagające już gruntowniejszej znajomości zasad kupieckich, stale muszą być przedmiotem wskazań. — Trudno oczywiście przytęczyć wszystkie zadania od umiejętnego złożenia oferty aż do inkasa należności; są one zbyt różnorodne, zależne od przedmiotu, odbiorcy, dostawcy i t. d., ażeby je móc uchwycić w jednolity stały, wspólny schemat.

Osobną dziedzinę stanowi w powyższej pracy wychowawczej zaznajamianie kupca z obecnymi rynkami zbytu, ich właściwościami, ususami często lokalnymi i wymogami prawnymi, adjustowaniem towaru pod wszelkim względem do wymogów odno-

śnego rynku i to nie tylko towaru odnośnie jego kwalifikacji, formy, wagi, objętości, często według odrębnych systemów miar i wag i t. p., ale także rodzaju prac, charakteru opakowania, umiejętności kalkulacji, przy której należy uwzględniać wszelkie momenty, powodowane przez odrębności pewnych artykułów dla całego rynku światowego, wzgl. dla całych kontynentów, podejmowane przez porozumienie międzynarodowych zrzeszeń zawodowych, na długi czas jeszcze ograniczone będą napotykanymi trudnościami.

Poznanie wszystkich powyższych wymogów jest jednakże dopiero wstępnym krokiem do zdobywania obcego rynku. Należy poza tem śledzić wszelkie przejawy mogące wpłynąć na kształtowanie popytu i podaży, a tem⁷ samem i ceny. Przejawy te tak różnorodne, jak je tylko życie kształtować może, że tylko wymienie wpływ ustawodawstwa, zmiany celne, prohibicje, opłaty konsumcyjne, zmiany zarządzeń fiskalnych; wpływ natury, urodzaje, nieurodzaje, kataklizmy, pożary, powodzie; śledzenie poczyną konkurentów, wynalazki, zmiana systemu fabrykowania, pakowania, dumpingowanie we wszystkich możliwych formach; powstawanie nowych rynków produkcyjnych, nowych zapotrzebowań, zmiana gustu konsumenta i t. d. i t. d. O wszystkich tych przejawach należy nie tylko donosić interesantowi, ale zwracać mu uwagę, jakie one pociągają za sobą konsekwencje, jakie z nich należy wyciągać wnioski.

Po za wskazaniem wymogów obcego rynku z jego przejawami konjunktury, należy wyszukiwać i wskazywać subiektywnych interesantów, ułatwić bezpośrednie zetknięcie się kupca z jego odbiorcą.

Na wskazaniu drogi kupcowi aż do zawarcia transakcji nie kończy się działalność Państwowego Instytutu Eksportowego, lecz należy jeszcze wykonać dozór nad jej wykonaniem. Przed niesłusznym niedotrzymywaniem umowy ze strony zagranicznego odbiorcy należy przestrzec polskich interesantów, jak z drugiej strony bezwzględnie piętnować należy nie fair postępowanie naszych dostawców, a ewentualnie nawet przed jednostkami takimi przestrzec zagranicę.

Następne zadanie, obejmujące stworzenie dla kupca należytych warunków pracy, rozdzieliłbym na dwie zasadnicze części, na kształtowanie przychylnego nastroju dla kupiectwa, zwłaszcza kupiectwa, zajmującego się eksportem i na zyskiwaniu konkretnej pomocy miarodajnych czynników.

Doniosłemi są tu też oczywiście zagadnienia kredytowe, a niestety i w tej dziedzinie kupiectwo nie znajduje dostatecznego uwzględnienia.

Reasumując powyższe uwagi wracam do wstępnego skonstatowania: kupiec winien z reguły być eksporterem, kupiec winien krajowemu produktowi torować drogę i zdobywać nieposiadane dotąd rynki zbytu.

Bruno Sikorski.

Dyr. Zw. Tow. Kup. (Poznań).

Targi Wschodnie — „bramą wypadową” Polski

W miarę postępu konsolidacji gospodarczej Polski oraz jej rozwoju zarówno w zakresie produkcji jak i samej struktury ekonomicznej zagadnienie pozyskania trwałych i pojemnych rynków zbytu dla krajowej wytwórczości wysuwa się na czoło zadań polityki gospodarczej państwa.

Rzecz prosta, że w zagadnieniu tem dominującą rolę odgrywać będą rynki będące naturalnymi odbiorcami towarów eksportowych Polski, jednocześnie pełniące funkcje niezbędnych dostawców surowca i artykułów innego autoramentu w Polsce nieprodukowanych.

Do tego rodzaju rynków, jak to bliższe badania wykazały w pierwszym rzędzie należą rynki państw Bałkańskich, t. j. Rumunii, Jugosławii, Bułgarii, Grecji, oraz Turcji, Persji, Syrii, Palestyny i Egiptu (t. zw. kraje lewantyńskie). Rynki te zdolne są do absorbowania nie tylko wszelkiego rodzaju towarów przemysłowych, wytwarzanych w Polsce, ale również i rolnictwo krajowe znaleźć tam może niemal nieograniczone możliwości zbytu swoich wytworów, szczególnie zaś uszlachetnionych przez przemysł rolny.

Sytuacja ogólna, której ocena może być poparta cyframi statystyki handlu zagranicznego Rzeczypospolitej — wskazuje na niezmiernie niskie obroty Polski z temi krajami w stosunku do istniejących możliwości, które po zwalczeniu pewnych przeszkód mogą być zrealizowane. Trudności te polegają w pierwszym rzędzie na małej wzajemnej znajomości kupiectwa tych krajów ze strony handlu polskiego i odwrotnie. Łączy się z tą nieznajomością sprawa trudności transportowych, barier celnych, rozwieleniowego pośrednictwa obcego i wiele innych, których źródło historyczne mieści się jeszcze w czasach niewoli politycznej i gospodarczej Polski, w których to czasach handel dzisiejszej Polski szedł całkowicie innemi drogami ciężąc wyraźnie ku rynkom państw zaborczych i orientując się w kierunku interesów ogólnych tych państwowości, których integralną część stanowił, spełniając funkcje raczej lokalnego znaczenia.

Nieznajomość rynków Bliskiego Wschodu ze strony kupców polskich jest jedną z przeszkód najtrudniejszych do usunięcia, z tego względu, że długotrwałe dopiero stosunki handlowe przy poniesieniu nieuniknionych ofiar związanych z poznaniem nowego rynku muszą poprzedzić zmienienie się stosunków międzyfirmowych i bankowych.

Jednym z ważnych środków pomocniczych w stosunku do penetracji towarów na słabo opanowane rynki są Targi i Wystawy, zwłaszcza te, które mają charakter stały i periodyczny. Tak np. jak sięgając pamięcią wstecz stwierdzamy fakt, że właściwy początek stosunków handlowych polsko-tureckich datuje się od czasu urządzenia z inicjatywy kupiectwa i przemysłu polskiego wystawy polskiej w Konstantynopolu — tak samo i rozwój stosunków z krajami bałkańskimi i lewantyńskimi w znacznym stopniu stanowi niezmiernie ważną funkcję Targów Wschodnich.

Impreza ta skupiając czynniki handlu zewnętrznego Polski w jednym punkcie handlowym Europy Środkowej o dużym znaczeniu dla Bliskiego Wschodu,

jako leżącym na starym naturalnym szlaku wymiany towarowej, już dzisiaj odgrywa wybitną rolę w ekspansji polskiej na Wschód. Rola ta niewątpliwie wzrośnie silnie na znaczeniu z chwilą uregulowania norm stosunków handlowych z naszym wschodnim sąsiadem. Dziś już Targi Wschodnie we Lwowie skupiają w sobie dużo możliwości, zważywszy, że odwiedza je corocznie liczny zastęp zagranicznych importerów z pomienionych krajów i że ich efektywny rezultat w postaci transakcji towarowych z roku na rok staje się coraz poważniejszy.

Przemysł łódzki, który szczególnie w ciągu roku bieżącego zdradzał dużą aktywność w kierunku poszukiwania nowych rynków zbytu, silnie przejawiającą się zwłaszcza w stosunku do rynków Bliskiego Wschodu (Turcja, Persja, Palestyna, Rumunia), znajduje się obecnie w fazie, kiedy od powodzenia akcji eksportowej w dużej mierze zależy jego sanacja i zażegnanie w perspektywie najbliższych miesięcy zbliżającego się przesilenia. Pomimo, że saldo obrotu towarami włókienniczymi z zagranicą jest dla Polski ujemne i wynosi olbrzymią na nasze stosunki sumę kilkuset milionów zł. rocznie, łódzki przemysł włókienniczy jest jeszcze i będzie do czasu reorganizacji na wielką skalę zależny od rynków eksportowych, ta zależność bowiem stała się w dużej mierze założeniem jego rozbudowy i rynek wewnętrzny, ulegający stałej ewolucji i rekonstrukcji staje się coraz dalszy i trudniejszy dla zaspokojenia jego potrzeb.

Penetracja przemysłu włókienniczego na rynki Bliskiego Wschodu w dobie dzisiejszej jest połączona niejednokrotnie z dużymi ofiarami, które eksporter ponosi przy zdobywaniu nowych terenów zbytu, jak np. przykre doświadczenia w zakresie wypłacalności firm tureckich, rumuńskich i t. d.

Ofiary te jednak trzeba przyjąć jako nieuniknioną konieczność, uwzględniając je w ogólnej kalkulacji ceny towaru.

Targi Lwowskie dostarczają niewątpliwie pewnych okazji do nawiązania nowych stosunków z kupiectwem Bliskiego Wschodu, które je licznie nawiedza w osobach swych przedstawicieli; jest to tembardziej godnem uwagi, że łódzkie towary na silnie przesyconych artykułami włókienniczymi rynkach lewantyńskich wykazały ostatnio znaczną zdolność konkurencyjną wobec towaru włoskiego, japońskiego, niemieckiego i czechosłowackiego, które są zaofiarowywane nabywcom tamtejszym w sposób niezmiernie aktywny. Przemysł łódzki winien zatem w szerokich rozmiarach korzystać z Targów jako narzędzia współpracy na tych rynkach.

Lwów jako centrum wystawowe i handlowe dla towarów włókienniczych może jeszcze bardziej zyskać na znaczeniu z chwilą, gdy planowane zorganizowanie drogi transportowej via Rumunia tranzytem do Konstanzy i do portów morskich Bliskiego Wschodu zostanie zrealizowane w sposób dla transportu polskich towarów dogodny, dając w ten sposób najkrótszą i najtańszą drogę transportu z dotychczas

istniejących. Możliwym jest również, że w tej drodze uda się uzyskać najtańszy surowiec bawełniany z Indyj i Egiptu — jest to jednak melodia dalszej przyszłości — przyczem Lwów mógłby również odgrywać pewną rolę.

Szereg względów nakazuje zatem zwrócić baczniejszą uwagę na Lwów jako centrum handlowe oraz na doroczną imprezę tego miasta, jaką są Targi

Wschodnie, nabierające z roku na rok coraz to poważniejszego znaczenia dla całego gospodarstwa, jako przyszły klucz, który roztworzy bramy Bliskiego Wschodu dla polskiego towaru. Jesteśmy bowiem w tej fazie gospodarczego rozwoju, w której o dalszym postępie zadecyduje rozwiązanie kwestji zdobycia pojemnych i dogodnych rynków zbytu.

(Warszawa).

Tadeusz Nowacki.

Polska na Bliskim Wschodzie.

Doniosłe znaczenie rynków zbytu Bliskiego Wschodu dla Polski. — Niedomaganie eksportu polskiego. — Komunikacja, transport, polityka kredytowa. — Charakterystyka eksportu polskiego.

Coraz żywszy rozwój gospodarczy, a co za tem idzie i polityczny, naszego państwa wielkie znaczenie nadaje naszemu eksportowi polskich wyrobów przemysłowych. Składają się na to dwa zjawiska — przygotowanie naszych warsztatów pracy do potrzeb znacznie przewyższających naszą konsumpcję krajową, oraz osłabienie siły nabywczej ludności krajowej, wywołane zniszczeniem wojennem i chaosem inflacyjnym. Jako zjawisko bezwzględnie dodatnie podkreślić należy wzrastające ostatnio zainteresowanie się sfer rządowych kwestją wywozu. Utworzenie Państwowego Instytutu Eksportowego jako instytucji obejmującej całokształt zagadnień związanych z polityką eksportową, musi bezsprzecznie oddać wielkie usługi samej sprawie.

Specjalną uwagę poświęca się u nas rynkom bałtyckim, bałkańskim i Bliskiego Wschodu. Spowodowane to jest i względami politycznymi, których w ramach niniejszego artykułu omawiać nie będziemy. Tak samo wyłączymy tu całkowicie z pod naszych obserwacji i kraje bałtyckie, poświęcił im bowiem „Głos Kupaictwa” specjalny numer. Polityka dążąca do gospodarczego opanowania, w dziedzinie eksportu, państw bałkańskich i Bliskiego Wschodu jest najzupełniej słuszna, są to bowiem kraje posiadające przemysł nader słabo rozwinięty, muszą więc z natury rzeczy, konsumować fabrykaty obcego pochodzenia. Poza tem nie należy zapominać, że Turcja i Persja zrzuciły z siebie więzy wschodnich przesądów, wchodząc śmiało na drogę europejskiej kultury. W Egipcie również zauważyć się daje tendencja ku uniezależnieniu się od wpływów obcych oraz utworzeniu przemysłu narodowego. Inne z pośród państw nas interesujących Rumunja, Jugosławja oraz częściowo i Grecja rozszerzyły znacznie swe granice po wojnie światowej, a za tem idzie i wzrost ambicji, powodując wysiłki w kierunku zorganizowania własnej produkcji przemysłowej. Otwierają się więc dla nas nader szerokie perspektywy na polu zaopatrywania tych krajów, m. in. w maszyny i węgiel.

Pozatem kraje te są przeważnie odbiorcami maszyn rolniczych, wyrobów włókienniczych, metalowych, emaljowanych, szklanych i węgla. Jeśli chodzi o ostatni artykuł — musimy wziąć pod uwagę, że Grecja tworzy obecnie w Pireusie wielką bazę węglową dla przejeżdżających okrętów; już dziś kraj ten sprowadza około 6.000.000 tonn węgla rocznie. Należy także pamiętać i o tem, że państwa te przystę-

pują do budowy wielkiej ilości gmachów publicznych, dzięki czemu otwierają się nieograniczone wprost możliwości dla eksportu polskiego cementu, wapna, dachówki oraz innych podobnych artykułów. Polski Monopol Spirytusowy powinien znaleźć w Turcji bardzo wielu chętnych odbiorców, co przypisać należy nierespektowaniu już przez postępówych Turków religijnego zakazu używania napojów wysokokowych. Hodowcy polscy winni się poważnie rozejrzeć w stosunkach greckich, gdyż piękny kraj Hellenów może od nas sprowadzać większe partje koni i innych zwierząt domowych.

Dla cukrownictwa polskiego poruszona przez nas sprawa również posiada doniosłe znaczenie. Trzeba bowiem wiedzieć, że już przed wojną Persja była nader poważnym konsumentem naszego cukru, pozatem pojemny rynek zbytu można znaleźć dla tego artykułu i w Grecji.

Fabrykanci konfekcji również mogą liczyć na duży zbył swych wyrobów w Bułgarii. Przyjrzyjmy się teraz nieco cyfrom.

Zacniemy od najpoważniejszego naszego dotychczasowego kontrahenta — Rumunii. Cyfry te są dla nas wysoce niekorzystne, albowiem w ciągu lat 1922—7 wartość importu rumuńskiego do Polski wzrosła (w okrągłych cyfrach) z 3,5 do 41, importu zaś polskiego w Rumunji spadła w tymże okresie z 72 do 48 mil. zł. Widzimy więc, że import nasz wzrósł blisko 12-krotnie, eksport zaś spadł o 1/4. Zmniejszenie się naszego wywozu do Rumunji należy przypisać przede wszystkim konkurencji niemieckiej i czeskiej oraz niepewnej sytuacji na tamtejszym rynku, wyrażającej się w poważnej liczbie upadłości. Trzeba tu jeszcze zaznaczyć, że, powstający przy polskiej pomocy finansowej i technicznej, rumuński przemysł tkacki może konsumować bardzo wiele polskiej przędzy wełnianej i bawełnianej. Poza tem w dalszym ciągu sprzedajemy tam tkaniny wełniane i bawełniane, wyroby metalowe, maszyny oraz wielkie ilości węgla kamiennego, którego jeszcze więcej będziemy mogli tam sprzedawać w miarę rozwoju rumuńskiego przemysłu. Na stosunki nasze z Rumunją, oparte na szczerej przyjaźni oraz na przymierzu politycznym, możemy patrzeć z całkowitym optymizmem. Konieczna jest w tym celu sanacja stosunków finansowych i kredytowych w samej Rumunii.

Drugim naszym poważnym odbiorcą na Bałkanach jest **Jugosławia**. Bierze ona u nas przeważnie węgiel kamienny, sól, wyroby metalowe, maszyny, tkaniny wełniane i bawełniane oraz worki.

W szeregu lat powojennych rok 1925 i 1926 był okresem rozkwitu handlu zagranicznego Jugosławii. Rok następny 1927, okazał się dlań wysoce niepomyślnym, zmniejszył się import, a w większym jeszcze stopniu eksport, dając w rezultacie ujemne saldo w wysokości około 950 milionów dinarów.

W pierwszym okresie liczne powodzie, a następnie długotrwała susza w maju i w czerwcu, która paliła wprost zielone zboże na pniu, wpłynęły na silne zmniejszenie się zbiorów zbóż, a w tem dwu głównych artykułów eksportowych: pszenicy i kukurydzy.

W roku 1926 z 2.816.545 ha, zasianych różnymi gatunkami zboża, zebrano 29.268.904 kwintali ziarna, w 1927 z 2.947.948 ha zebrano tylko 23.450.241 kwintali. Wydajność jakościowa wzrosła, spadła jednak wydajność ilościowa z ha pszenicy z 1.161 na 800 kg., z 1 ha kukurydzy z 1.710 kg. na 900 kilogramów.

Choć wzrost cen powetował producentowi częściowo stratę na zbiorach, jednak silne zmniejszenie się wolnej na eksport nadwyżki zaważyło silnie na bilansie handlowym.

W roku 1927 wysłano zagranicę Jugosławii 4.251.459 ton, wartości 6.400.153.000 dinarów, gdy w r. 1926 wysłano 4.884.718 t, wartości 7.818.180.000 din. Eksport zmniejszył się więc w porównaniu z r. poprzednim o 633.259 t. (12,96%) i w wartości o 1.418.027.000 din. (18,11%).

Wśród artykułów eksportowych główne pozycje zajęły:

| | | |
|---------------------|--------------|------------------------|
| drzewo budowlane | 1.150.071 t. | wart. 885.4 milj. din. |
| nierogaczna | 421.147 szt. | 518 „ „ |
| jaja | 26.350 t. | 512.8 „ „ |
| woły | 132.242 szt. | 354.5 „ „ |
| kukurydza | 197.689 t. | 337.2 „ „ |
| miedź | 13.395 t. | 257.6 „ „ |
| mięso świeże | 17.141 t. | 247.4 „ „ |
| chmiel | 4.096 t. | 197.6 „ „ |
| pszenica | 64.053 t. | 195.5 „ „ |
| śliwki | 32.283 t. | 156.5 „ „ |
| drzewo opałowe | 557.365 t. | 127.6 „ „ |
| bydło | 912.561 szt. | 121.4 „ „ |
| cement | 317.427 t. | 116.6 „ „ |
| świeże owoce | 41.028 t. | 110.3 „ „ |
| konopie | 16.940 t. | 97.5 „ „ |
| dębowe pokłady kol. | 1.931.068 t. | 92.0 „ „ |
| konie | 39.470 szt. | 91.1 „ „ |
| zboża inne | 37.675 t. | 80.3 „ „ |
| chemikalia | 28.304 t. | 72.8 „ „ |
| ołów w blachach | 9.299 t. | 71.4 „ „ |
| różne | 1.478.303 t. | 1.756.6 „ „ |

Najwięcej zmniejszył się eksport kukurydzy. Gdy w r. 1925 wyeksportowano jej za ponad 2 miljardy din., wysłano jej w r. 1926 za 1.338.600.000, a w r. 1927 tylko za 337.2 milj. din. Wywóz pszenicy i maki z niej zmniejszył się o 233.232 t. i 20.155 t. Zmniejszył się wywóz jaj o 4.736 t., śliwek o 14.901 t. mięsa świeżego o 4.363 t. zwiększył się natomiast wywóz bydła, nierogaczyny oraz produktów leśnych, w tem prawie dwukrotnie dębowych podkładów kolejowych.

Wśród 57 państw, do których Jugosławia eksportowała, pierwsze miejsce zajęły Włochy (24.84%) dalej Austria (22.64%), Czechosłowacja (11.35%), Niemcy (10.60%), Grecja (9.68%), Węgry (7.63%), Szwajcaria (3.38%), Francja (2.76%), Anglia (1.31%), Polska (0.5%); pozostałe 5.31% przypada na 47 państw.

Do Polski wysłano 11.283 t. wartości 32.1 milj. dinarów.

Wwóz do Jugosławii objął w 1927 r. 1.331.256 t. wartości 7.286.290.000 dinarów, wzrósł więc ilościowo o 90.202 t. (7,27%), a zmalał wartościowo o 345.488.000 din. (4,53%). Zmniejszenie się wartości wwozu, przy równoczesnym zwiększeniu się tonażu, ma swe źródło w zwiększeniu się dowozu artykułów o mniejszej cenie na kg. i w spadku ceny poszczególnych artykułów.

Najważniejsze pozycje w imporcie zajmują:

| | | |
|--------------------------|------------|------------------------|
| tkaniny bawełniane | 14.073 t. | wart. 977.1 milj. din. |
| tkaniny wełniane | 2.735 t. | 452.4 „ „ |
| przędza bawełniana | 10.633 t. | 444.7 „ „ |
| masz., aparaty i narz. | 20.541 t. | 346.6 „ „ |
| różne prod. żelazne | 36.339 t. | 299.5 „ „ |
| kawa | 9.380 t. | 207.4 „ „ |
| bawełna surowa | 6.952 t. | 166.9 „ „ |
| węgiel różnych gat. | 449.206 t. | 165.3 „ „ |
| skóry zwierz. dom. sur. | 6.362 t. | 147.0 „ „ |
| art. i maszyny elektr. | 3.114 t. | 135.5 „ „ |
| pojazdy | 5.395 t. | 130.7 „ „ |
| wełna owiec | 3.675 t. | 126.7 „ „ |
| ryż łuszczone | 24.540 t. | 115.5 „ „ |
| sól kuchenna | 77.366 t. | 109.5 „ „ |
| cyna | 27.289 t. | 100.3 „ „ |
| żelazo nieobr. i półobr. | 48.183 t. | 97.5 „ „ |
| mat. żelazne kolej. | 17.165 t. | 91.1 „ „ |
| przędza wełniana | 1.028 t. | 85.2 „ „ |
| nasiona oleiste | 7.289 t. | 75.4 „ „ |
| worki | 5.296 t. | 70.1 „ „ |
| nafta | 27.548 t. | 69.9 „ „ |
| ropa naftowa | 65.496 t. | 68.6 „ „ |
| obuwie skurz. i buty | 185 t. | 57.1 „ „ |
| papier drukarski | 9.512 t. | 50.1 „ „ |
| wyroby drzewne | 3.227 t. | 46.4 „ „ |
| różne | 448.727 t. | 2.649.8 „ „ |

W porównaniu z rokiem 1926 znacznie zmniejszyła się wartość wwiezionych tkanin wełnianych i bawełnianych. Waga tkanin bawełnianych wzrosła, jednak wartość ich się obniżyła. Wzrósł bardzo silnie dowóz przędzy bawełnianej i wełnianej. Import przędzy bawełnianej wzrósł o 3.027 t. i 102.2 milj. din., a przędzy wełnianej o 295 t. i 19.5 milj. din. Zmniejszył się wwóz skór zwierząt dom. o 3.529 i 62.7 milj. maszyn, aparatów i narzędzi o 2.285 t. i 38.1 milj. din., węgla różnych gatunków o 8.677 t. i 33.9 milj. din., soli kuchennej o 9.383 t. i 30.2 milj. din., kawy o 79 t. i 28.5 milj. din., nafty o 8.577 t. i 23 milj. din., pojazdów o 2.377 t. i 18.2 milj. din., papieru drukarskiego o 1.297 t. i 17.1 milj. din., nasion oleistych o 321 t. i 8.3 milj. din.).

Prócz przędzy wełnianej i bawełnianej wzrósł wwóz ropy naftowej, materiałów kolejowych, żelaza nieobrobionego, wełny owczej (o 151 t. i 10.6 milj. din.). Wwóz artykułów elektrotechnicznych zmalał o 164 t., wzrósł jednak w cenie o 7.6 milj. din.

Wśród głównych artykułów pochodziły:

a) tkaniny bawełniane: z Czechosłowacji (6.651 t. — 461.3 milj. din.), z Włoch (3.766 t. — 235.2 M. din.), Austrii (1.554 t. — 120.5 m. din.);

b) tkaniny wełniane: z Czechosłowacji 1.104 t. — 178.2 m. d.), Austrii (336 t. — 113.3 m. d.), Niemiec (248 t. — 44.3 m. d.);

c) przędza bawełniana: z Włoch (3.654 t. — 131.1 m. d.), Anglii (2.020 t. — 99.8 m. d.), Czechosłowacji (2.111 t. — 77.1 m. d.);

d) maszyny, apar. i narz.: z Niemiec (7.077 t. — 129.5 m. d.), Austrii (4.460 t. — 54.5 m. d.), Czechosłowacji (4.413 t. — 50 m. d.);

e) różne art. z żelaza: z Austrii (7.587 t. — 108.2 m. d.) Niemiec (5.683 t. — 94.3 m. d.), Czechosłowacji (2.805 t. — 39.5 m. d.);

f) różne gatunki węgla: z Anglii (132.136 t. — 55.4 m. d.), z Polski (71.255 t. — 21.1 m. d.), Węgier (77.468 t. — 20.9 m. d.);

g) maszyny i art. elektrotechn.: z Austrii (1.289 t. — 43.2 m. d.), z Niemiec (804 t. — 40.5 m. d.), Węgier (273 t. — 25.8 m. din.).

W imporcie do Jugosławii brały wartościowo udział: Austria w 19.55 proc., Czechosłowacja w 19.2 proc., Włochy w 12.9 proc., Niemcy w 12.34 proc., Anglia w 7.01 proc., Węgry w 4.91 proc., Francja w 4.37 proc., Rumunia w 3.76 proc., Stany Zjednoczone Am. Półn. w 3.49 proc., Polska w 1.48 proc., a inne państwa łącznie w 10.99 procent.

Import Polski do Jugosławii objął 85.106 t. wartości 107.7 milionów dinarów.

Jeżeli przyjrzymy się cyfrom — to zobaczymy, że wartość naszego eksportu do Jugosławii wzrosła w ciągu lat 1920-7 z 33 do 84 milj. złotych, czyli zgórz 2½ razy, w tym samym okresie czasu wartość naszego importu z Królestwa S. H. S. wzrosła z 10 do 19 milj. zł., czyli blisko dwukrotnie. Stosunki gospodarcze pomiędzy obu braćmi państwami mogłyby rozwinąć się w sposób jeszcze bardziej imponujący, gdyby nie pewne trudności transportowe w dziedzinie samych połączeń oraz zbyt wysokiej tarysy kolejowej przez Czechosłowację, Austrię i Węgry; dotychczas uregulowane są normy opłat przewozowych na wyroby włókiennicze, naftę, artykuły metalowe i maszyny.

Jesteśmy głęboko przekonani, że komunikacja okrętowa pomiędzy Gdańskiem i Gdynią a portami adriatyckimi, którą organizuje pewne przedsiębiorstwo szwedzkie, znacznie ułatwi wzajemną wymianę towarów. Musimy też pamiętać i o tem, że Polska może konsumować poważne ilości tytoniu jugosłowiańskiego i w 1927 roku zawarła umowę, na podstawie której otrzymaliśmy 1.8 milj. kg. tego artykułu w zamian żelaza i maszyn.

Jeśli chodzi o **Grecję** — to omówiliśmy już stosunki handlowe z nią. Zaznaczymy tu tylko, że eksport do tego kraju wzrósł w okresie z 1924—7 r. z 88 na 1266 tysięcy złotych, czyli zgórz 14-krotnie. W roku 1927 sprowadziliśmy stamtąd rodzynek za 1100, wina zaś za 190 tys. złotych, tytoniu 140 tys. kilogramów.

Oprócz tego nie należy zapominać, iż Grecy posiadają niepospolite zdolności do handlu oraz dysponują potężną marynarką handlową.

Stosunki handlowe z **Bulgarią** są, niestety, bardzo słabe, choć w ciągu ostatnich 4-let eksport nasz wzrósł zgórz 5.5 razy, dochodząc do 140 tys. złotych. Wywozimy tam głównie konfekcję, przędzę wełnianą i bawełnianą oraz maszyny rolnicze.

Przejdziemy obecnie do państw Bliskiego Wschodu.

Turcja, z którą wiąże nas tradycyjna przyjaźń, posiada dla przemysłu polskiego olbrzymie znaczenie, rozpoczęła ona bowiem potężne dzieło przebudowy, we wszystkich dziedzinach swego życia, starając się dostosować do norm europejskich. Mieliśmy co prawda poważny zawód w kwestji spirytusowej, nie należy się tem jednak zrażać. Trzeba tu wziąć pod uwagę, że Turcja posiada także ogromne znaczenie dla tranzytu, gdyż przez kraj ten prowadzi droga do Persji. Wywozimy tam głównie alkohol, wyroby włókiennicze, maszyny rolnicze, wyroby emaljowane i szklane oraz węgiel i cement. Sprowadzamy natomiast z Turcji tytoń, suszone rodzyńki i orzechy laskowe.

Persja, jak to już zaznaczyliśmy, jest z cza, sów przedwojennych jeszcze poważnym odbiorcą naszych wyrobów włókienniczych. Dla zobrazowania stosunków z tym krajem zaznaczamy, iż wartość naszego wywozu do Persji w roku 1925 wynosiła 18, w roku 1926 — 113, a w jednym zaś miesiącu lutym 1928 roku już 25 tysięcy dolarów. Wobec powyższego usprawiedliwiony jest jak najdalej idący optymizm co do możliwości naszego eksportu do Persji.

Palestyna również może zostać poważnym odbiorcą wyrobów przemysłu polskiego, zwłaszcza, że emigranci tamtejsi, żydzi polscy, nadają się doskonale na pośredników handlowych pomiędzy obu krajami. Nasz eksport w roku 1926 przekraczał 30 tysięcy funtów egipskich, na co złożył się w ¼ cement. W porównaniu z rokiem 1924, spadł nasz eksport wyrobów włókienniczych i drzewnych. Widać jednak ze wszystkiego, że eksport nasz do Palestyny, o ile poprawia się tam stosunki, może liczyć na pomyślny rozwój.

Stosunki nasze z **Egiptem** układały się dotychczas w sposób nader dlań korzystny, gdyż wartość zakupionej tam przez nas bawełny znacznie przekraczała wartość naszych wyrobów włókienniczych, metali, drzewa, węgla kamiennego i cementu. Trzeba jednak pamiętać o wielkim znaczeniu handlowym Egiptu także ze względów geograficznych, gdyż prowadzą przezeń drogi do Europy, Sudanu, Arabji i na Wschód. Dzięki temu właśnie pomyślny handel z Egiptem otwiera przed nami nieograniczone możliwości.

Omówiwszy stosunki handlowe z poszczególnymi krajami Bliskiego Wschodu, przejdziemy teraz do charakterystyki czynników eksportu nasz hamujących.

Przedewszystkiem państwa, o których mówiliśmy, są bardzo ubogie w kapitały, należy więc im pomóc długoterminowym i przystępnym kredytem. Nie było to u nas dotychczas rzeczą zbyt łatwą, gdyż naczelna nasza instytucja kredytowa, Bank Polski, z reguły dyskontuje tylko weksle 3-miesięczne, niekiedy zaś 6-miesięczne. Inne instytucje kredytowo-pieniężne dysponują niedostatecznymi kapitałami. Dlatego też transakcje handlowe z Rosją szły bar-

STOWARZYSZENIE EKSPEDYTORÓW TRANSPORTOWYCH m. ŁODZI**ul. Gdańska 40, tel. 62-37****ARONOWICZ I TORENHAJM**

Piotrkowska 62, tel. 34-16

BÜCHER I KARPOWSKI, s. z o. o.

Piotrkowska 56, tel. 53.

BENINSON, BRODOCKI I S-ka

Piotrkowska 59, tel. 8-41

S. B I R Ź

Południowa 37, tel. 1-86

A. CH. DANCYGER

Piotrkowska 18, tel. 7-19

A. DAWIDOWICZ

Cegielniana 28, tel. 62-53

I. N. DEMBIŃSKI

Cegielniana 29, tel. 59-81

„EXPRESS LUBELSKI“

Wschodnia 43, tel. 20-55

„EXIMPOL“, wł. Kantorowicz i Starkman

Zawadzka 7, tel. 39-74

JELIN I RUDOMIN, S. A.

Piotrkowska 62, tel. 20-07, 24-69, 40-07

KALECKI I S-ka

Kilińskiego 85, tel. 23-47, 11-09

G. KAWENOKI

Wschodnia 17, tel. 20-39

„KURJER“

Piotrkowska 28, tel. 23-56

KOPLOWICZ I FRENKIEL

Wschodnia 62, tel. 29-87

JÓZ. J. LEINKAUF, S. A.

Kilińskiego 45, tel. 6-45

A. LEIBINSOHN

Wschodnia 45, tel. 33-06

MONCZYK I KRAMARZ

Piotrkowska 51, tel. 6-87, 52-39

N. MANDELBAUM

Piotrkowska 18, tel. 21-35

E. MICHAŁOWICZ

Kamienna 17, tel. 37-19

„POLTRANS“

Narutowicza 27, tel. 55-27

„POLTEX“

Cegielniana 29, tel. 38-26, 64-66

„POLROS”, wł. Szumacher i Szmuklerowski

Moniuszki 1, tel. 10-71

„POLONIA”

Zawadzka 8, tel. 32-37

„PROGRESS”

Południowa 5, tel. 41-06

S. PRESBURGER

Zielona 5, tel. 9-65

RAFAŁOWICZ, SZLAM i S-ka

Piotrkowska 17, tel. 9-66

L. ROTBAND

Zielona 6, tel. 21-19

D. RUBINSTEIN

Piotrkowska 85, tel. 24-23

M. ROZENBAUM

Piotrkowska 10, tel. 41-49

„RUCH”, wł. D. Lipszyc

Piotrkowska 51, tel. 6-44

„REKORD”,

Zawadzka 20, tel. 22-36

„SPEDPOL”

Traugutta 2, tel. 5-28

„SPÓŁKA LUBELSKA”

Piotrkowska 64, tel. 30-42

R. SOBOL

Piotrkowska 6, tel. 53-96

„SPEDHANDPOL”, wł. S. Goldkorn

Piotrkowska 26, tel. 16-47

„SPÓŁKA RADOMSKA”

Południowa 20, tel. 39-91

SZAJEWICZ i HERC

Nowomiejska 5, tel. 43-98

R. THOMAS i S-ka

Piotrkowska 85, tel. 8-31

„TRANSPORT”

Piotrkowska 58, tel. 6-58

M. TAUBENFELD

Piotrkowska 44, tel. 18-95

J. WALD

Piotrkowska 33, tel. 6-51

L. WIENER

Plac Wolności 11, tel. 40-16

B. WAJNBERG

Wschodnia 55

F. WILCZYŃSKI

Ogrodowa 9, tel. 2-11

„ZAGŁĘBIE” wł. Tauman i Sobkowski

Cegielniana 38, tel. 32-24

dzo opornie; trzeba było specjalnych pertraktacji dla zdyskontowania weksli sowieckich. Pewni jednak jesteśmy, że coraz większe zainteresowanie okazywane Polsce przez kapitalistów zagranicznych i zakłady przemysłowe, umożliwiając tym ostatnim sprzedaż solidnym odbiorcom towaru na weksle długoterminowe. Pozatem musimy tu, niestety, stwierdzić, iż przedstawiciele naszego życia gospodarczego, przeważnie przemysłowcy, niedostatecznie się interesowali zagadnieniami eksportowymi, zadowoleni z posiadania odbiorców krajowych.

Jak z dotychczasowych obserwacji naszych wyników, stosunki z omawianymi dotychczas krajami noszą pewne cechy ogólne. Sprowadzamy stamtąd przeważnie owoce i tytoń, eksportujemy natomiast przędzę, tkaniny, maszyny, wyroby metalowe i szklane, artykuły budowlane i węgiel. Nie należy chyba dowodzić, że stosunki bezpośrednie z temi krajami będą dla nas o wiele korzystniejsze, niż korzystanie z usług pośredników, którym bardzo wiele za pośrednictwo musimy płacić.

Pozatem zetknięcie się bezpośrednie naszego przemysłu z odbiorcą zagranicznym posiada dla Pol-

ski ogromne znaczenie propagandowe, dotychczas bowiem na wielu rynkach towary polskie sprzedawane były pod marką niemiecką lub też rosyjską i austriacką, a szeroki świat nie wie zupełnie o istnieniu potężnego przemysłu polskiego.

Jasne więc jest zupełnie, że Targi Wschodnie we Lwowie, do których z coraz większym zaufaniem odnoszą się sfery gospodarcze krajowe i zagraniczne, muszą odegrać wydatną rolę w bezpośredniej wymianie towarów pomiędzy Polską a państwami Bałkanów i Bliskiego Wschodu. Warto tu także przytoczyć fakt, że Lwów leży na starym szlaku handlowym, znanym już od setek lat i dlatego właśnie wybór tego grodu na Targi Wschodnie należy powitać ze szczególnym uznaniem.

Pewni jesteśmy, iż w r. b. spotkają się we Lwowie liczni kupcy i przemysłowcy wielu krajów, co przyczyni się do rozwoju życia gospodarczego Polski, stwierdzając jednocześnie konieczność istnienia Targów Wschodnich.

Stanisław Nowicki.

Przedstawiciele handlowi—pionierami eksportu

Dyrektor Państw. Instytutu Eksportowego o pracy przedstawicieli handlowych nad rozwojem eksportu polskiego.

Dyrektor Państwowego Instytutu Eksportowego p. Marjan Turski wygłosił w stow. przedstawicieli handlowych w Warszawie niezmiernie ciekawy odczyt na temat zadań przedstawicieli handlowych przy organizacji i rozwoju polskiego eksportu.

Prelegent poruszył kolejno cały szereg poszczególnych działów naszej produkcji, których eksport albo dotychczas jeszcze nie istnieje, albo prowadzony jest nieudolnie.

P. Turski wyliczył szereg artykułów, których eksport z kraju nie jest pożądanym i rujnuje stan gospodarki narodowej. Prelegent omówił sytuację w poszczególnych dziedzinach eksportowych z wymienieniem cyfr i danych statystycznych, które zobrazowały obecny poziom naszej ekspansji i zupełnie niewyżytkowane możliwości eksportowe.

Z ważniejszych branż eksportu prelegent wymienił: rolnictwo i jego przetwory, przemysł mięsny, artykuły spożywcze, skórki królicze i lisie, odpadki produkcji zwierzęcej jak puch i pierze, następnie len, konopie, drzewo, węgiel, cukier, meble gięte, grzyby itd.

W dalszym ciągu swego referatu, p. Turski wymienił cały szereg czynników utrudniających rozwój naszego eksportu, a więc: bierność naszych sfer gospodarczych, brak fachowców w dziedzinie eksportu, niski poziom organizacji handlowych, bagatelizowanie przez wytwórców znaczenia eksportu oraz słaba zdolność dostosowania naszego przemysłu do wymagań rynków zagranicznych. Wprawdzie solidność naszych przemysłowców w stosunkach z zagranicznym odbiorcą znacznie wzrosła, jednak niefachowe trakto-

wanie międzynarodowej wymiany towarowej jest nadal dużą bolączką polskiego eksportu.

Jedną jednak z największych bolączek naszego wywozu jest to, że 80 proc. eksportu polskiego załatwia się przy pomocy zupełnie nam obcych pośredników. Przemysł eksportujący nie jest jeszcze dostatecznie zorganizowany w związki eksportowe, wreszcie daje się odczuwać w Polsce brak kupców eksporterów, znających rynki zagraniczne odbiorcze i zdolnych organizować wywóz poszczególnych artykułów.

To samo tyczy się polskich przedstawicieli handlowych, których nie widać na obcych rynkach.

Jako przykład p. dyr. Turski podał, że Ameryka, Włochy i Jugosławia zgłosiły do Państw. Inst. Eksportowego propozycje wpłynięcia na polskie sfery kupieckie, aby te wysłały swych przedstawicieli, reprezentujących odpowiednie gałęzie przemysłu eksportowego, celem umożliwienia zaznajomienia się z warunkami sprzedaży polskich towarów i ich wartością — na stały pobyt zagranicą.

W dalszym ciągu swego referatu p. dyr. Turski zwrócił również uwagę na słabą ruchliwość sfer importujących. I tu bowiem spotyka się zbędne pośrednictwo. Kupcy polscy sprowadzają naprz. śledzie za pośrednictwem kupców gdańskich, zamiast dążyć do nawiązania stosunków bezpośrednich z producentami.

W zakończeniu swego odczytu p. dyr. Turski podkreślił doniosłość zadań polskich przedstawicieli handlowych, którzy mogliby oddać duże usługi w pracach nad rozwojem polskiego eksportu.

Jak się w Niemczech popiera eksport?

Hamburg, w sierpniu.

1. PERSPEKTYWY.

Problem eksportowy jest dla gospodarki niemieckiej — z chwilą, kiedy nadejdzie okres pełnych wypłat reparacyjnych i amortyzacji pożyczek zagranicznych — kwestią bytu. Z zaciętej walki, jaką stoczyć wypadnie na rynkach świata, zdają sobie Niemcy doskonale sprawę; wiedzą też, jak groźną przeszkodą dla ekspansji niemieckiej, staje się industrializacja dotychczasowych rynków zamorskich, ich przebudowa gospodarcza, tak dotkliwie odczuta przez Anglię. Naogół biorąc jednak, opinia niemiecka nie obawia się konkurencji żadnego z państw europejskich, bo wierzy w techniczną i organizacyjną przewagę produkcji niemieckiej; groźne są tylko Stany Zjednoczone ze względu na swą przewagę finansową i możliwość udzielania kredytów odgrywających w handlu zamorskim decydującą rolę. Niepokoją też Niemców wspomniana już industrializacja Południowej Ameryki, Dalekiego Wschodu, dominów angielskich, ale w stosunku do tego problemu, przejawia opinia niemiecka sporo optymizmu, a nieunikniony tutaj „Ueberseeprogram” da się następująco sformułować: „Nie należy się obawiać industrializacji dotychczasowych rynków zbytu, ale trzeba ją umiejętnie wyzyskać, zdobywając za wszelką cenę współdziałanie w tym procesie, w ten sposób: 1-o przemysły dotąd importujące znajdą nową formę ekspansji, a 2-o wszak wraz z uprzemysłowieniem krajów egzotycznych wzrosnie ich zdolność importowa na artykuły innych gałęzi przemysłu”.

Istotnie obserwować już można ten udział Niemiec w uprzemysłowieniu Argentyny, Brazylii, Ameryki Środkowej, Dalekiego Wschodu, południowo-wschodniej Europy. Dotychczasowe oddziały sprzedaży zastępuje się przez filje fabryczne, tworzy się t. zw. „Stützpunkte der deutschen Industrie”. Sieć takich „punktów oparcia” na całym niemal świecie posiadają zwłaszcza koncerny przemysłu elektrotechnicznego: A.E.G. i Siemens-Schuckert (w r. 1925 utworzył dla eksploatacji nowej Turcji „Elektro-Radio Soc. An. Turque”, oddawna już posiada oddziały w Japonii i kilku państwach Europy. Najpoważniejsze budowle w Argentynie przeprowadzają firmy niemieckie „Philipp Holzmann A. G.” i „Wayss u. Freitag A. G.”, posiadające swe filje w Rio de Janeiro, Buenos Aires i Santiago; w Afryce połudn. (także zresztą we Włoszech, Hiszpanii i Rumunii) uruchomiła liczne oddziały firma „Orenstein i Koppel A. G.”; najpoważniejsze fabryki sztucznego jedwabiu uruchomiły swe oddziały na kontynencie amerykańskim (American Bemberg Corporation oraz American Glantstoff Corporation), przemysł chemiczny jednak raczej stara się opanować organizację zbytu w krajach zamorskich, filje fabryczne zaś tworzy na szeroką skalę, jak już zaznaczyłem, przemysł elektrotechniczny i maszynowy (firma hamburska Schule, produkująca tak ważne dla Wschodu młyny ryżowe, posiada fabryki, rozsiane po całych Chinach i Indjach Hol.).

Optymizm niemiecki wierzy, że tę walkę o byt doprowadzą do zwycięstwa indywidualne wysiłki se-

tek tys. kupców i przemysł., ale równocześnie duch kolektywizmu niemieckiego każe niezmordowanie pracować nad stworzeniem wzgl. udoskonaleniem zbiorowego aparatu, któryby jednostkom ułatwił działalność gospodarczą na rynkach świata. Zwłaszcza owa charakterystyczna przemiana ekspansji handlowej na przemysłową wymaga ogromnej znajomości krajów obcych i nieustannej obserwacji ich rozwoju gospodarczego. To też organizacja niemieckiej służby informacyjno-gospodarczej nie przestaje po wojnie być przedmiotem najgłębszej troski całego społeczeństwa.

2. BADANIA NAUKOWE.

Jak i w innych dziedzinach, tak i w omawianej akcji, pamiętano w Niemczech o naukowym ujęciu problemu o stworzeniu aparatu, któryby przygotowywał kadry wykwalifikowanych pracowników, kadry znających teren bojowników przyszłej ekspansji gospodarczej. Przy uniwersytetach, akademjach handlowych i politechnikach utworzono instytuty gospodarki światowej, jedne ogarniające całokształt problemu (przy uniwersytetach w Berlinie, Hamburgu, Kilonji, Lipsku, przy politechnice Drezdeńskiej i akad. handl. w Berlinie i Kilonji), inne poświęcone badaniu pewnych terytoriów, przyczem geograficz. położenie miasta uniwersyteckiego zwykle rozstrzyga o terenie zainteresowania. A więc Europę Wschodnią badają instytuty uniwersyteckie w Berlinie, w Królewcu (specj. „für Russlandkunde”) i Wrocławiu; Eur. Południową — Lipsk; Północną — Greifswald; Amerykę Poł. — Bonn i Würtzburg i t. d. Z ciekawych wyników jeszcze instytuty dla Dalekiego Wschodu w Berlinie i Mannheimie. Bliskiego Wschodu w Frankfurtu i Breifswaldzie, wreszcie szereg ogólnych instytutów dla poznania zagranicy przy uniwersytetach w Halle, Göttingen, Marburgu, Monachium i Monasterze.

Istnieje też mnóstwo instytutów naukowych niezwiązanych z uczelniami, a mogących się wykazać niemińszym dorobkiem na polu badań nad możliwościami niemieckiej ekspansji gospodarczej. Z nich największe znaczenie posiada Welt-Wirtschafts Archiv w Hamburgu, Ibero-Americanisches Institut w Hamburgu, Süd-Americanisches Inst. w Akwizgranie, Deutsche Weltwirtschaftsgesellschaft w Berlinie Deutsche Wirtschaftsinstitut für den Orient oraz słynna „Devia” (Vereinig. zur Förderung deutscher Wirtschaftsinteressen im Auslande).

Ramy artykułu nie pozwalają na określenie działalności tych zrzeszeń, poprzestane więc na zaznaczeniu, że np. Institut für Weltwirtschaft und Seeverkehr w Kilonji oraz Welt-Wirtschafts-Archiv posiadają największe na kontynencie zbiory materiałów oryginalnych, dotyczących gospodarstwa wszechświatowego. Prócz tych naukowych instytucji istnieje w Niemczech mnóstwo zrzeszeń pracujących bezpośrednio nad rozwojem stosunków gospodarczych z całą kulą ziemską. Ogólniejsze znaczenie posiadają z nich Deutscher Handelsvertragsverein oraz Zentralstelle zur Vorbereitung von Handelsverträgen.

3. INICJATYWA SFER GOSPODARCZYCH.

Nad zbliżeniem z poszczególnymi krajami pracują najczęściej zrzeszenia mieszane, których ilość sięga 200, w tem kilkadziesiąt izb handlowych niemiecko-cudzoziemskich i tyleż stowarzyszeń mieszanych, nie mających charakteru izb (6 bałkańskich, 4 środkowo-europejskie, 7 wschodnio-europejskich, 5 południowo-europ., 6 poł.-amerykańskich itd.). Większe jeszcze znaczenie posiadają związki pracujące nad propagandą gospodarczą w większych kompleksach terytorjalnych, bo najczęściej wyposażone są w potężne środki finansowe (jak np. Wirtschaftsverband für Süd-u. Mittelamerika, wydający świetne czasopismo „Latein-America”). Do tego typu należą też Ostasiatischer Verein, Deutsche Vorderasiengesellschaft, Deut. Levanteverband oraz Südamerikanische Kolonialvereinigung. Oczywiście, że i firmy handlowe, utrzymujące już obecnie stosunki z zagranicą, zorganizowane są w kilkadziesiąt zrzeszeń branżowych i mniejszej nieco ilości zrzeszeń terytorjalnych (jak Verein der deutschen Marokkointeressenten, Verein der Guatemala Firmen, Anatolischer Handelsverband); przyczem te korporacje interesantów znowu powiązane są między sobą szeregiem placówek porozumiewawczych i dwiema „Spitzenorganisationen”, które odgrywają wybitną rolę w organizacji handlu zamorskiego, regulowaniu jego podstaw prawnych, ulepszeniu stosunków transportowych, asekuracyjnych itd. Temi centralnymi instytucjami handlu zagranicznego: Verein Hamburger Exporteure oraz Verband des Hamburger Einfuhrhandels (z inicjatywy organizacji hamburskiej powstała instytucja jeszcze wyższego typu — Ver. Deutscher Exporteure).

Nieprawdopodobna to wprost ilość instytucyj, zrzeszeń, związków poświęconych badaniu, organizowaniu, rozwijaniu eksportu niemieckiego sama przez się niewiele jeszcze mówi. Ważne jest natomiast to, że niemal wszystkie placówki rozwijają żywą, konkretną, owocną działalność, że na czele ich stoją ludzie dzielni o wybitnych kwalifikacjach, ludzie uważający swą pracę za doniosłą misję i poświęcający w wielu wypadkach całe życie instytucji, którą im powierzono. Działalność niemieckich instytucyj handlu zagranicznego nie polega bynajmniej na gadaniu:

wymieniony wyżej np. Ostasiatischer Verein uregulował cały handel z Chinami: („Vertrag für allgemeine China-Produkte”), a Verein Deutscher Exporteure zdołał po długotrwałych pertraktacjach z „Reichsverbandem der deutschen Industrie” stworzyć podstawy prawne dla stosunków i współpracy przemysłu niemieckiego w handlu eksportowym w tych dziedzinach, w których przemysł z pośrednictwa handlu jeszcze korzysta.

(Dok. nast.).

Dr. H. B.

ALEKSANDER KIMPFEL ŁÓDŹ

Przedzalniana 29. Telefon 12-92

Fabryka żaluzyj drewnianych

ROLOWYCH i LISTWOWYCH,
SŁONECZNYCH ORAZ ŚCIANEK
ŻALUZYJNYCH ZWIJANYCH

Warsztaty reperacyjne

PRZERABIANIE i PRZEMALOWYWANIE

ŻALUZYJ

WŁASNA WYTWÓRNIĄ TASIEM
i SZNURÓW ŻALUZYJOWYCH

Stanisław Jakubowicz

Hurtownia Materiałów Budowlanych

Łódź, ul. Żeromskiego Nr. 90.

POLECA:

Rachunek bieżący:
Bank Handlowy w Łodzi.
Łódzki Bank Dyskontowy.
Konto czek. P. K. O. 60340

PLYTKI TERRAKOTOWE DO PODŁÓG
PLYTKI ŚCIENNE GLAZUROWANE.

Wapno, Dachówkę, Kominówki, Klinkiery
Cegłę ogniotrwałą, Kafle do pieców.

Szybka dostawa do wszystkich stacji kolejowych P. K. P.

RUDOLF MOSSE CODE

Tel. { mieszk. 16-24
kantor 51-61

Adres telegraficzny:
„Jakubowicz, Łódź,
Andrzeja 11”

DOM AGENTUROWY „BARWANIL” STANISŁAW MESSING i S^{KA}

ŁÓDŹ, ul. Sienkiewicza Nr. 55

Konto czekowe P. K. O. Warszawa Nr. 62,642. :: :: Rach. przekaz. w Banku Polskim.

TELEFONY: 6-20, 14-08, 14-72, 4-51, 54-10.

ADRES TELEGRAFICZNY: „BARWANIL”

PRZEDSTAWICIELSTWA:

„I. G. Farbenindustrie Aktiengesellschaft”

Frankfurt a/M., Höchst a/M., Leverkusen, Ludwigshafen

„Chemikalien-Aktiengesellschaft”, Berlin W 35

„Anilinchemie-Aktiengesellschaft”, Wien IV/I

„Stickstoff-Syndikat”, G. m. b. H., Berlin NW 7.

BARWNIKI ANILINOWE, CHEMIKALJA i SZTUCZNY JEDWAB.

ŁÓDZKI BANK WŁÓKIENNICZY

Spółka z ograniczoną odpowiedzialnością

w ŁODZI, Moniuszki Nr. 5, telefony 3-31, 26-45

Adres telegraficzny „WŁÓKNOBANK”.

Institucja zorganizowana z inicjatywy i pozostająca pod patronatem „Krajowego Związku
— — — Przemysłu Włókienniczego”. — — —

Załatwia wszelkie operacje bankowe, ustawowo Spółdzielniom dozwolone. Połączenia inkasowe
— — — ze wszystkimi ośrodkami kraju. — — —

Krycie dachów
Konserwacja dachów
Roboty blacharskie
Roboty asfaltowe



POD POLSKĄ BANDERĄ.

Wycieczki do państw skandynawskich.

Dnia 10 sierpnia powrócił z 6-dniowej wycieczki do Visby i Sztokholmu s. s. „Gdynia” i dnia następnego po południu wyruszył do Göteborga i Oslo, skąd powrócił 21. Do tych dwóch portów udał się statek pasażerski po raz pierwszy — i jedyny w roku bieżącym.

Pasażerowie zwiedzili Göteborg, który jest największym portem handlowym Szwecji, a jednocześnie bardzo pięknym i bogatym miastem, — oraz Oslo, stolicę Norwegii, z jej zabytkami przeszłości i pięknymi okolicami.

Po powrocie z tej wycieczki s. s. „Gdynia” udał się dnia 23 do Kopenhagi, zatrzymując się po drodze na pięknej wyspie Bernholm, a 30 sierpnia do Visby i Sztokholmu, poczem we wrześniu odbędzie jeszcze

dwie podróże do Kopenhagi i Helsingör i jedną do Visby i Sztokholmu. Podróże te są nader popularne pomiędzy naszą publicznością, podróżującą morzem.

We wrześniu Dyrekcja P. P. „Żegluga Polska” ma zamiar posyłać zagranicę również s. s. „Gdańsk” na warunkach ulgowych, o ile zbierze się 60—70 pasażerów, zorganizowanych w jedną grupę przez Stowarzyszenia, Kluby, Instytucje i t. d.

Wszelkich informacji w sprawie wycieczek zagranicznych udziela P. P. „Żegluga Polska” w Gdyni, Wydział Pasażerski, tel. 23 i Pierwsze Polskie Towarzystwo Kapieli Morskich, Warszawa, Krakowskie Przedmieście 20/22 tel. 235/60.

Podatki i opłaty skarbowe.

KALENDARZYK PODATKOWY na miesiąc wrzesień 1928 r.

W miesiącu wrześniu przypadają do zapłacenia następujące podatki bezpośrednie:

Podatek przemysłowy. Podatek przemysłowy od obrotu, osiągnięty w miesiącu sierpniu dla przedsiębiorstw obowiązanych do wpłat miesięcznych, pła-

tny jest do dnia 15 września, a w terminie ulgowym do dnia 29 września.

Podatek dochodowy od uposażeń służbowych, emerytur i wynagrodzeń za najemną pracę — w ciągu 7 dni po dokonaniu potrącenia.

Nadto płatne są zaległości, oraz kwoty odroczone i rozłożone na raty z terminem płatności w miesiącu wrześniu.

Konjunktury na rynkach towarów i surowców.

RYNEK BAWELNIANY.

Jakkolwiek w niektórych dziedzinach sygnalizowano już ożywienie się sytuacji na rynku bawełnianym — do tej pory o poważnym ruchu, jaki powinien właściwie już obecnie cechować ten rynek, narazie nie było mowy.

Przybyli wprawdzie pod koniec tygodnia ubiegłego kupcy z poszczególnych dzielnic Polski, z których w pierwszym rzędzie wymienić należy Małopolskę. Kupowali oni tak nieznaczne ilości towaru, iż nie mogło to absolutnie wpływać na poprawę sytuacji.

Całkowite zapotrzebowanie klientów zwrócone było wyłącznie w kierunku niektórych towarów zimowych oraz wszystkich prawie gatunków towarów białych.

Jeżeli chodzi o towary białe, to kupowano wszystkie ich prawie gatunki, a specjalnie pościelowe.

Konjunktura obecna nie tylko nie pozwoliła dostawcom na przeprowadzenie jakiejkolwiek bądź nawet nieznacznej zwwyżki cen, ale przeciwnie, poszczególne firmy sprzedawały swe wyroby po cenach tańszych od zeszłorocznych.

Naogół ceny towarów zimowych w bieżącym sezonie zostały już we wszystkich firmach ustalone i kształtują się one mniej więcej w tych samych granicach, co ceny zeszłoroczne. Jeżeli dokładnie zważymy, że w roku ubiegłym w branży tej obowiązywało pokrycie wekslowe maksimum trzy miesięczne, obecnie zaś weksle dochodzą tutaj do 7 a nawet 8

miesięcy, a weksle czteromiesięczne należą do rzadkości, stanie się rzeczą jasną, że o ile obliczymy skonto, towary sprzedaje się obecnie taniej, aniżeli w roku ubiegłym.

Jeżeli chodzi o wypłacalność klientów, to nie uległa ona większym zmianom. Coprawda protesty wekslowe napływają w dalszym ciągu. Wobec tego jednak, iż są to protesty firm mniejszych, co do których nigdy nie można było mieć pewności, czy wywiążą się one należycie ze swych zobowiązań, nie można twierdzić, iż wypłacalność uległa poważniejszemu pogorszeniu. Horoskopy atoli na przyszłość nie przedstawiają się świetnie, jasną jest bowiem rzeczą, że w ciągu 7 czy 8 miesięcy, to znaczy w ciągu takiego czasu, jaki otrzymuje kupiec na zebranie gotówki celem wykupienia swych weksli, może on stracić tyle, iż o wykupieniu swych zobowiązań nie będzie mógł nawet myśleć. Wobec powyższego, dostawcy w dalszym ciągu stosować winni politykę bezwzględnie ostrożnościową przy przyjmowaniu pokrycia, przyjmując bowiem weksle z tak długim terminem bez zastanowienia się, działają nietylko na szkodę własną, ale wogóle na kształtowanie się sytuacji na rynku bawełnianym.

RYNEK WEŹNIANY ŁODZI.

Na łódzkim rynku wyrobów wełnianych ostatnio zaznaczył się zupełnie nowy „pasek” na towary kolorowe wełniane, a mianowicie rypsy, które w związku ze wzmożeniem zapotrzebowaniem, podrożały nawet o jeden złoty na metr.

Rypsy te zakupowało nietylko kupiectwo miejscowe, ale ze wszystkich dzielnic Polski i to w tak znacznych ilościach, iż nawet w dniach ostatnich zaznaczył się brak tego towaru na rynku. Zaznaczyć należy, iż rypsy te należą obecnie do najpopularniejszych artykułów na rynku w dziedzinie damskiej konfekcji.

Jeżeli chodzi o warunki pokrycia, to przy sprzedaży towarów tych w dalszym ciągu obowiązywało pokrycie długoterminowe, dochodzące do 9 miesięcy. Zaznaczyć jednakże należy, że transakcje takie zawierane wyłącznie z kupcami absolutnie pewnymi. Względem kupców mniej pewnych przemysł wełniany stosował nadal politykę ostrożnościową przy przyjmowaniu pokrycia, a mianowicie żąda weksli z terminem maksimum czteromiesięcznym. Wobec tego, iż na takie warunki nikt absolutnie z kupców nie chciał się godzić, transakcje te zwykle się wogóle rozbiły i kupiec rezygnował z zakupów.

Wypłacalność klientów, jak narazie w branży tej jest zupełnie zadawalająca, co pozwala przypuszczać, iż obecny sezon zimowy przejdzie pod znakiem pomyślnym.

Horoskopy na przyszłość są w branży tej niejednolite. Pesymiści uważają, iż przyjmowanie tak długiego pokrycia musi spowodować bardzo poważny kryzys, trudno bowiem przypuścić, ażeby kupiec mógł już teraz przewidzieć, że za osiem miesięcy zdoła wykupić wszystkie swe zobowiązania. Optymiści natomiast uważają, że przy średniej nawet konjunkturze kupiec zdobędzie jednakże w terminie niezbędną

dla wykupu swych zobowiązań gotówkę, tembardziej, że chce on przecież egzystować dalej, a nie ulegać wątpliwości, iż niewykupienie jednego chociażby zobowiązania spowoduje zerwanie z nim stosunków handlowych dostawcy.

Jeżeli chodzi o konjunkturę, to wobec tego, iż zniwa w roku bieżącym wypadły zupełnie pomyślnie, jest nadzieja, że i zapotrzebowanie klientów wzrośnie, co właśnie należy do głównych warunków pomyślnego kształtowania się sytuacji.

Ceny materiałów wełnianych kształtowały się naogół zupełnie bez zmiany, prócz rypsów kolorowych, które ze względu na bardzo poważne zapotrzebowanie podrożały o 5 proc.

Zaznaczyć jeszcze należy, iż kupiec pewny i solidny otrzymywał towar na rachunek otwarty dwumiesięczny, względnie jednomiesięczny, poczem dopiero ma przysłać weksle.

RYNEK PRZĘDZY BAWELNIANEJ W ŁODZI.

Od kilku dni jesteśmy świadkami pewnego odprężenia na rynku przędzy bawełnianej, która zawsze była zależna od sytuacji na rynku materiałów bawełnianych.

Sytuacja ogólna na rynku przędzy bawełnianej kształtowała się w poszczególnych fabrykach niejednolicie. Firmy większe, stare, które oddawna zaprowadziły już swe wyroby na tutejszym rynku, sprzedawały i w dniach ostatnich poważniejsze nawet ilości, firmy natomiast mniejsze, posiadające gatunki przędzy gorsze, w dalszym ciągu wegetowały. Odbiła się również powyższa różnica, jeżeli chodziło o zapotrzebowanie klientów i na cenach przędzy bardzo wydatnie. Firmy, którym zależało na tym, by towar swój sprzedać, zmuszone były niejednokrotnie sprzedawać swą przędzę nawet o 5 centów na kg. taniej, aniżeli obowiązywały cenniki.

Jeżeli chodzi o warunki pokrycia, to o transakcjach gotówkowych nie było tutaj w dalszym ciągu mowy. Większe firmy sprzedawały przędzę wyłącznie na warunkach wekslowych długoterminowych, doliczając odpowiedni procent, a mianowicie 12 procent rocznie. Zaznaczyć należy, iż weksle przyjmowane są w branży tej z terminem od 6 do 7 miesięcy. Handlarze przyjmowali weksle jeszcze dłuższe, przy czem niejednokrotnie, wogóle nie doliczali żadnego procentu, zależało to zresztą w głównej mierze od położenia materialnego, w jakim w danej chwili znajdował się dostawca.

Nie ulega wątpliwości, że o ile surowiec będzie nadal zwyżkować i ceny przędzy ulegną zwyżce. Zwyżka ta zresztą uzależniona jest w pierwszym rzędzie od tego, jak ukształtuje się sytuacja w dniach najbliższych, o ile bowiem zapotrzebowanie klientów wydatnie wzrośnie, dostawcy nie omieszkają wykorzystać konjunktury i odbije się to napewno albo na cenach, albo w najgorszym wypadku na warunkach pokrycia.

**Fabryka wyrobów
wełnianych i bawełnianych**

„Produkcja Włókiennicza”

Józef Dawidowicz

Firma egzystuje
od roku 1896

BIURO:

Łódź, Zielona Nr. 10-a

tel. 19-87, 35-79 i 35-80

FABRYKA:

Łódź, ul. Zakątna Nr. 34

tel. 51-20

SPECJALNOŚĆ:

**ZEFIRY KOSZULOWE
i TOWARY POŚCIELOWE.**

Stowarzyszenie Ekspedytorów Transportowych m. Łodzi

Gdańska 40, tel. 62-37.

Naczelnym zadaniem i celem powołania do życia istniejącej organizacji ekspedytorów łódzkich było dążenie do poprawy bytu przedsiębiorstw tej gałęzi oraz do uregulowania anormalnych stosunków pomiędzy przemysłem i kupiectwem z jednej strony, a ekspedytorami transportowymi z drugiej.

Drugim niemniej wzniosłym zadaniem jest konsolidacja organizacyjna i społeczno-kulturalna ekspedytorów w kierunku nawiązania ściślejszego kontaktu z kupiectwem i zdobycie w ten sposób jego całkowitego zaufania w dobrze zrozumianym wspólnym interesie.

Zaczątkiem obecnej organizacji ekspedytorów Stowarzyszenia Ekspedytorów Transportowych m. Łodzi (Gdańska 40) był utworzony w roku 1924 Związek Ekspedytorów Transportowych s. z. o. Organizacja ta miała charakter przedsiębiorstwa.

Wzmagające się jednak potrzeby gospodarcze skłoniły inicjatorów-założycieli tego związku do przeorganizowania go na Stowarzyszenie Ekspedytorów Transportowych m. Łodzi, które na początku b. r. po zatwierdzeniu statutu nowej organizacji rozpoczęło ożywioną działalność.

Na czele Stowarzyszenia stanęli pp.: Leon Rotband — prezes zarządu, E. Aronowicz — skarbnik, B. Monczyk — sekretarz, D. Rubinsztajn — gospodarz i D. Lipszyc.

Intensywna praca zarządu zmierza w kierunku konsolidacji branży ekspedycyjnej, to też Stowarzyszenie liczy już około 50 członków zrzeszając w ten sposób wszystkie prawie przedsiębiorstwa ekspedycyjno-transportowe Łodzi.

Ostatnio Stowarzyszenie podjęło m. in. akcję w kierunku racjonalizacji zagadnień podatkowych w stosunku do ekspedytorów, którym władze skarbowe wliczają przy podatku obrotowym kwoty, przeznaczone na opakowanie, zwózkę, płótno i t. d., co w żadnym wypadku nie może być uważane za słuszne.

Zarząd Stowarzyszenia dąży również do ustalenia cennika jednolitych stawek, jakie pobierać winni ekspedytorzy łódzcy w poszczególnych miejscowościach.

Intensywna i celowa akcja zarządu prowadzona jest przez Sekretariat Stowarzyszenia (w lokalu własnym przy ulicy Gdańskiej 40, tel. 62-37) pod kierownictwem p. N. Rozenbauma.

FIRMA W. STOLAROW i S-ka

uzyskała w Sądzie Handlowym odroczenie płatności na 3 miesiące.

Firma W. Stolarow i S-ka, fabryka wyrobów bawełnianych (ul. Rzgowska 26/28) wystąpiła do wydziału handlowego Sądu Okręgowego w Łodzi z podaniem o zezwolenie odroczenia wypłat zobowiązań naprzeciąg 3 miesięcy.

Zgodnie z obecnie obowiązującą ustawą, decyzja sądu w tej sprawie nastąpi po 12 dniach.

Ze względu na poważne stanowisko firmy Stolarow w łódzkim przemyśle i solidność kupiecką jej właścicieli, łatwo można przewidzieć pozytywne załatwienie podania.

Z załączonego do podania sądowego bilansu firmy wynika, iż ogólna suma pasywów nie przekracza 2 i pół miliona zł., zaś same aktywa najzupełniej płynne w postaci towarów gotowych, surowców itp. przekraczają 2,600,000 zł.

Do sumy tej nie wliczony jest majątek nieruchomości firmy w postaci domów i zabudowań fabrycznych oraz maszyn. Wysokość tych pozycji w stopniu przybliżonym określa szacunek ubezpieczeniowy, wynoszący 1 milion dolarów.

Na pozycję pasywów składają się należności 3-ch domów francuskich, dostarczających surowiec, reprezentowanych w Łodzi przez firmę „Sebastjan”, wynoszące poniżej 110 tys. dolarów, około 150 tys. dolarów wynoszą należności z akceptów, zaś wewnętrzne długi z otwartych rachunków wynoszą zaledwie 100 tys. złotych.

Z powyższego sumarycznego zestawienia wynika dobitnie, iż zabezpieczenie długów firmy Stolarow jest wielokrotne.

* * *

Fabryka ta założona została w Łodzi w 1888 r. jako przedsiębiorstwo zbliżone do znanego moskiewskiego domu handlowego Włodzimierza Stolarowa.

Koncern przemysłowo-handlowy Stolarowa obejmował przed wojną poza przedsiębiorstwami przemysłu tekstylnego, wielką garbarnię, przemysł leśny, a niezależnie od tego właściciel posiadał udziały w największych rosyjskich towarzystwach akcyjnych. Łódzka fabryka, jako rosyjskie przedsiębiorstwo, została w szczególnie bezwzględny sposób dewastowana przez okupantów, którzy dokonali w niej rekwizycji na sumę 3 milj. franków zł. W roku 1919 firma pozostawała pod zarządem państwowym, który sprawował p. Leon Grohman. Okres inflacyjny, stagnacja w handlu włókienniczym, a w pierwszym rzędzie brak zdrowych źródeł kredytu i twarda konieczność posługiwania się horendalnie drogim kredytem prywatnym spowodowały obecny, trudny stan finansowy firmy.

Z uwagi jednak na wykazaną przez firmę żywotność, przypuszczać można, iż odroczenie wypłat pozwoli jej przetrwać najtrudniejszy okres i umożliwi dalsze racjonalne prosperowanie.

Fabryka Stolarowa zatrudnia 650 robotników, przed wojną zaś posiadała około 1,000 robotników.

* * *

Na posiedzeniu wydziału handlowego sądu okręgowego w Łodzi, w dniu 30 sierpnia załatwiono przychylnie podanie firmy, przyznając jej odroczenie terminu płatności na 3 mies.

Nadzorcami mianowani zostali: adw. St. Angersztajn i G. Landau, sędzią kuratorem — Kl. Poznański.

OBRAZY

Aksentowicza, Fałata, Hofmana, Wojciecha Kossaka, Karpińskiego, Filipkiewicza, Wyczółkowskiego i innych
OKAZYJNIE DO SPRZEDANIA
Wiadomość: **ulica Cegielniana Nr. 6 m. 8.**

Z życia organizacji gospodarczych.

WYBORY DO IZBY PRZEM.-HANDL.

We wtorek, 29 sierpnia, odbyła się z inicjatywy stowarzyszenia kupców m. Łodzi (Piotrkowska 73) w lokalu klubu towarzyskiego przy tem stowarzyszeniu pierwsza konferencja przedstawicieli wszystkich organizacji kupiectwa łódzkiego w sprawie zajęcia stanowiska wobec zbliżających się wyborów do Izby Przemysłowo-Handlowej w Łodzi.

W konferencji tej, inauguracyjnej niezwykle pozytywną współpracę kupiectwa łódzkiego wzięli udział przedstawiciele stowarzyszenia polskich kupców i przemysłowców-chrześcijan, reprezentujący całe chrześcijańskie kupiectwo, dalej centralnego związku kupców i przemysłowców województwa łódzkiego zw. kupców w halach, stowarzyszenia kupców detalistów województwa łódzkiego, stow. handl. przedzą i odpadkami, zw. handl. warzyw i stowarzyszenia kupców m. Łodzi.

Obrady zagał wiceprezes stowarzyszenia kupców m. Łodzi dr. Józef Sachs, podkreślając doniosłe znaczenie zapoczątkowanej współpracy kupiectwa łódzkiego bez względu na jego wyznanie i poglądy. Ten moment współpracy kupiectwa chrześcijańskiego i żydowskiego, opartej na zadaniach gospodarczych i na zrozumieniu wspólnoty interesów stać się może zaczątkiem bardzo poważnych przemian w całokształcie stosunków ekonomicznych miasta. Dr. Sachs zaznaczył, że aczkolwiek kupiectwo żydowskie jest w większości — to jednak nie chce ono majoryzować kupiectwa polskiego i proponuje jako wspólną platformę — 50 procent mandatów dla przedstawicieli kupiectwa chrześcijańskiego i 50 procent mandatów dla stowarzyszeń niechrześcijańskich. Propozycja ta została przez zebranych przyjęta, a dla technicznego przeprowadzenia wyłonione zostały dwie podkomisje, które będą miały za zadanie ustalenie kandydatur i mandatów dla każdej grupy.

Na zakończenie prezes stow. polskich kupców i przemysłowców chrześcijan p. Fiedler, reprezentujący całe kupiectwo chrześcijańskie, podziękował wiceprezesowi stowarzyszenia kupców m. Łodzi dr. J. Sachsowi za podjęcie tej owocnej i celowej inicjatywy w kierunku konsolidacji kupiectwa łódzkiego.

PRZEDŁUŻENIE REJESTRACJI PRZEDSIĘBIORSTW.

W związku ze staraniami, podjętymi przez organ. kup. w sprawie przedłużenia terminu rejestracji przedsiębiorstw, urząd przemysłowy I-ej instancji przyjmować będzie zgłoszenia rejestracyjne i po dniu 1-ym września, bez sankcyj karnych.

Równocześnie przypomnieć należy o nowym punkcie rejestracyjnym, mieszczącym się w gmachu rady miejskiej (Pomorska 16).

EGIPT NA TARGACH WSCHODNICH.

Dyrekcja Targów Wschodnich donosi, że do udziału w tegorocznych Targach Wschodnich zgłosiła się firma egipska: The Near-East Trading Co. (Société Commercial du Proche-Orient) Aleksandria, Nr. 8 rue de Stamboul.

Wspomniana firma zajmuje się importem i eksportem. Firma ta wyraziła życzenie wejścia w kontakt z polskimi sferami przemysłu włókienniczego, a to ze względu na eksport bawełny egipskiej i na import wyrobów włókienniczych.

Przybycie tej firmy na Targi Wschodnie niewątpliwie leży w interesie naszych sfer przemysłowo-handlowych, tembardziej, że wymieniona firma egipska interesuje się naszymi wyrobami włókienniczymi.

RADA NACZELNA K. P.

W dniach 1, 2 i 3 września r. b. odbędzie się w Wilnie z inicjatywy Stow. Kupców i Przemysłowców Chrześcijan zjazd delegatów naczelnej rady zrzeszeń kupiectwa polskiego.

Zjazd ten poświęcony jest sprawom organizacyjnym kupiectwa oraz postulatów kupiectwa wobec organizacji izb przemysłowo-handlowych.

Na porządku dziennym są również postulaty handlu w dziedzinie ustawodawczej oraz udział kupiectwa w powszechnej wystawie krajowej w Poznaniu.

Stowarzyszenie Polskich Kupców i Przem. Chrześcijan w Łodzi delegowało na zjazd w Wilnie prezydium zarządu w osobach prezesa p. Zygmunta Fiedlera oraz sekretarza p. Arkadiusza Juszkiewicza.

OSOBISTE.

Z dniem 1 września opuszcza stanowisko kierownika wydziału ochrony kredytu przy Stowarzyszeniu Kupców m. Łodzi dr. Adolf Markowicz, przechodząc do adwokatury.

Dr. Markowicz, członek komitetu redakcyjnego „Głosu Kupiectwa” na stanowisku kierownika wydziału ochrony kredytu podejmował owocne i celowe wysiłki w kierunku normalizacji chaotycznych stosunków kredytowych, panujących wśród kupiectwa włókienniczego.

FABRYKA TEKTURY SMOŁOWCOWEJ M. I. SZARFF.

Fabryka tektury smołowcowej M. I. Scharff, prowadzona od roku 1911 wytrawną ręką fachowców M. I. Szarffa i synów zdobyła sobie uznanie klienteli całej Polski zarówno jakością, jak i trwałością swych wyrobów.

Fabryka M. I. Scharffa poleca znaną ze swej dobrotliwej papę dachową, sufitową (nieopiaskowaną) i specjalnie parowaną przeciwko wilgoci, smołę preparowaną do smarowania dachów, dalej masę sklepną, pak i karbolineum.

Ostatnio udało się firmie spreparować białą papę bezsmołowcową pod nazwą „Ostrolit”. Jest to papa, która nie wymaga żadnej konserwacji i jest gwarantowana na przeciąg kilkudziesięciu lat. Papa ta ze względu na swą ogniotrwałość posiada specjalne ulgi i rabaty stawek ubezpieczeniowych.

Firma M. I. Scharff, stosując się do wymogów chwili, stara się drogą ulepszeń technicznych doprowadzić swe wyroby do perfekcji, czem zdobywa sobie coraz większe uznanie wśród licznych rzesz klienteli.

Hurtownia włókienicza **BRACIA HERMAN i S-ka**

Spółka Komandytowa

Adres telegr. „HERBRA, ŁÓDŹ”. **ŁÓDŹ, ul. Wólczańska Nr. 23.** Telefony: 28-12; 14-44; 16-46.

SPRZEDAŻ WYROBÓW WŁÓKIENNICZYCH FIRM:

- 1) Zjednoczone Zakłady Przemysłowe K. Scheibler i L. Grohman, Sp. Akc., w Łodzi.
- 2) Zakłady Przemysłu Bawełnianego Ludwika Geyera, Sp. Akc. w Łodzi.
- 3) Tow. Akc. Karol Steinert w Łodzi.
- 4) Karol Hoffrichter Sp. Akc.

PRZEDSTAWICIELE:

we Lwowie: M. J. Kapłun i S-ka, ul. Kazimierzowska 4, tel. 21-41.
w Warszawie: J. Dynowicz i S-ka, ul. Gęsia 3.
w Poznaniu: Sztjerman i Rowiński, ul. Wroniecka 4.
we Włocławku: R. Neumark senior, ul. 3-go Maja 8.

 **N I C I** 
Leningradzkiego Tekstylnego Trustu w Leningradzie
(dawniej Newska Niciana Manufaktura)

Wyłączne przedstawicielstwo i sprzedaż na Rzeczpospolitą Polską i wolne m. Gdańsk

Hurtownia Włókiennicza

BRACIA HERMAN i S-ka

Spółka Komandytowa

CENTRALA:

Łódź, ulica Wólczańska Nr. 23.
Telefony: Nr. Nr. 14-44; 19-46; 28-12.
Adres telegraficzny „Herbra Łódź”.

ODDZIAŁ:

Warszawa, ulica Nalewki Nr. 28/30;
Telefon: 54-09.
Adres telegraficzny „Herbra Warszawa”.

Rachunek przekazowy w Banku Polskim.

Skład stale zaopatrzony w pełny asortyment nici.

Przedsiębiorstwo Betonowe, Asfaltowe i Brukarskie
W. WOJCIECHOWSKI

Kilińskiego 172

ŁÓDŹ

Telefon 20-50

Rok założ.
1906.

Stale na składzie:
 Nowy materiał budowlany.

Rok założ.
1906.

Specjalność:
 Rynienki do filtrów
 biologicznych. Podłogi
 we, asfaltowe i stało-
 betonowe. Stopnie
 schodowe. Płyty cho-
 dnikowe. Rury ce-
 mentowe etc.

HERAKLITH

... znany w całej Europie ze swoich doniosłych zalet ...
 ogniotrwałości, taniaści, lekkości
 i wysokiej zdolności nieprzepuszczania ciepła.

Wykonuje:
 Roboty żelbetonowe.
 Układanie chodników
 z rur cementowych.
 Uszczelnianie murów
 piwnicznych przeciw
 wodzie zaskórnej.
 etc. etc.

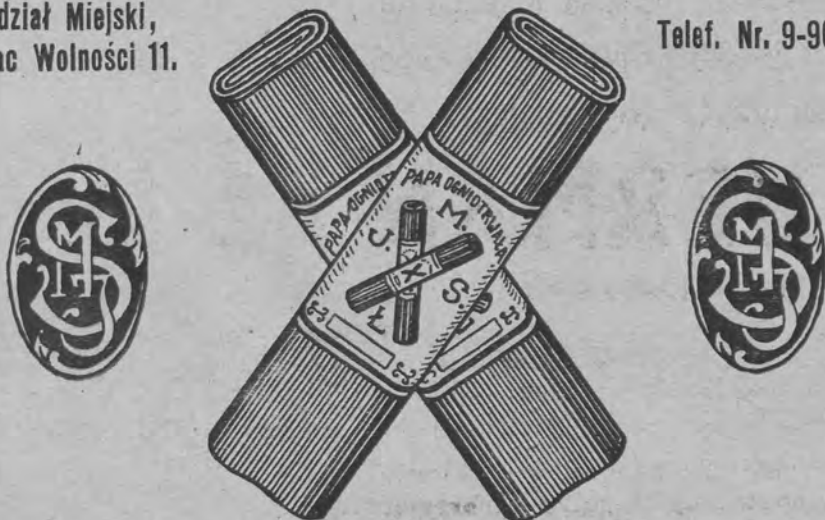
Fabryki Tektury Dachowej

M. J. SCHARFF

ŁÓDŹ, Konstantynowska 113, tel. 37-05.

Oddział Miejski,
Plac Wolności 11.

Telef. Nr. 9-90.



Zatwierdzone za Nr. 16112 w Urzędzie Patentowym.

Poleca znane ze swej dobroci

PAPE:
 dachową, sufitową
 (nie opiaskowaną)

Smolę preparowaną i ga-
 zową do smarowania
 dachów

oraz specjalnie preparowaną
 tekturę bezsmołową

„OSTROLIT”
 niewymagającą konserwacji lub
 smarowania przez szereg lat.

Masę sklepną. Pak.
 Karbolineum.

MIECZYŚŁAW HERTZ

Łódź

Aleje Kościuszki 69.

Telefony: 15-52, 51-43

Zastępca Zakładów Solvay'a
w Polsce, Biura sprzedaży
wyrob. jutowych „Stradom”
i „Warta”, Fabryki papieru
i młynów w Częstochowie.

Transporty
międzynarodowe

JÓZ. J. LEINKAUF

Sp. Akc.

Oddział w Łodzi

ul. Kilińskiego Nr. 45.

Oddział we Lwowie

ulica Słowackiego Nr. 18.

Stały ruch zbiorowy przesyłek manu-
fakturowych do Lwowa.

Mechaniczna Fabryka Pończoch P. Margulies i D. Wolman

POŁUDNIOWA 69 ŁÓDŹ TELEFON 32-09

Skrót telegraficzny: MARWO, Łódź.

WYRABIAMY:

pończochy cottonowe w najlepszych gatunkach
oraz pończochy sportowe p-g oryginalnych wzorów angielskich.

PRZEDSTAWICIELE:

Warszawa: L. Weissfeld, Leszno 77

Poznań: Potok i Weinberg, Woźna 10

Lwów: K. Segal, Bernsteina 10.

Bydgoszcz: L. Abt, Kościuszki 54

Gdańsk: M. Blauert, Vorstädtischer Graben 43

WYSTAWIAMY NA TARGACH WSCHODNICH.

Hurtowa sprzedaż towarów
włókienniczych

Egzystuje od roku 1897.

Telefon 24-82.

Daniel Berkowicz

ŁÓDŹ, Piotrkowska 44.

(Dom własny) front, 1-sze piętro.

Warszawsko-Łódzkie Towarzystwo Handlowe

Sp. Akc.

Centrala

w Warszawie, ul. Trębacka Nr. 4.
Telefon 115-88.

Oddziały:

w Łodzi, ul. Piotrkowska Nr. 69.
Telefon 15-53.

we Lwowie, Rynek Nr. 24.
Telefon 11-30.

Sprzedaż wyrobów

Zjednoczonych Zakładów Przemysłowych
K. Scheiblera i L. Grohmana, Sp. Akc. w Łodzi.

„KARLONI”

Sp. Akc. dla Handlu i Przemysłu

L. Keilson i K. Kabaker

Ł ó d ź

Zarząd i składy: ul. Wschodnia Nr. 76.

Fabryka: Al. 1-go Maja Nr. 57.

Telefony: 30-78 i 37-78.

Adres telegr.: „Karlioni Łódź”,

poleca:

Przędzę jedwabną (sztuczny jedwab), przędzę „Mohair” (angielską), przędzę „Weft” i „Floche”, oraz towary damskie wełniane, półwełniane i kamgarnowe własnego wyrobu.

Przedstawicielstwo oraz skład konsygnacyjny zgrzebeł (obicia gremplowe) firmy Fernand Houget, Verviers (Belgia).

BIURO EKSPEDYCYJNE

L. RAFAŁOWICZ, J. SZLAM i S-ka

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska Nr. 17. Tel. Nr. 966.

Warszawa, Ś-to Jerska 32. Telefon 253-37.

ZASTĘPSTWA: BIELSKO, Równe, Łuck, Brześć n/B., Pińsk, Białystok.

SPECJALNY DZIAŁ PRZESYŁEK POCZTOWYCH.

Towary kolonjalne
i owoce południowe

Samuel Liss

Łódź

Biuro: ul. Wschodnia Nr. 6

telefon Nr. 23-98

Adres telegraficzny „LISSES” Łódź

Skład: ul. Brzezińska 2

telefon 24-98.

Sprzedaż przędzy

La Cotonnière

St^e A. R. L.

Kalisz

Siège social Mulhouse (France)

Łódź, Piotrkowska 17

Telefon 9-66,

Nr. Nr. $50/2$, $60/2$, $80/2$, $100/2$, $120/2$, $140/2$, $160/2$

w gatunkach: surowym, gazowanym

i 2 × merceryzowanym.

Smotę gazową

po zniżonych cenach

poleca

Gazownia Miejska

Targowa 18, tel. 69-54.

Sprzedaż przędzy bawełnianej

Zjedn. Zakł. Przemysł.

K. SCHEIBLER i L. GROHMANN, Sp. Akc.

A. i E. KON

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 66.

Konto żyrowe w Banku Polskim Oddział w Łodzi.

Tel. 5-57 i 60-50.

Adres telegraficzny „EKONOM” (Egz. od r. 1906)

SKŁAD MEBLI

Tanie źródło zakupu!

TELEFON № 49-71.

Markowicz i Nasielski

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 6.

Na składzie: nikielowe łóżka, trema, otomany, szafy, rzeczy kuchenne i t.p.

Fabryka wyrobów tasiem gumowych i bawełnianych, Knotów do lamp
oraz płótna filtracyjnego

MIECZYSLAW WEINBERG i S-ka

ŁÓDŹ, ul. Piotrkowska 86, tel. 8-85.

Adres telegraficzny „W i g o“.

**Sprzedaż
Towarów Włókienniczych
„ŁÓDZKA
MANUFAKTURA“**

Ł ó d ź

ulica Piotrkowska Nr. 60.

Telefony: 538 i 52-96.

Rachunek przekazowy w Banku Polskim.

**BIURO AGENTUROWE
S. GOLDBERG**

Ł ó d ź

Wólczańska 65, telef. 6-74

Adres telegr. Aprovido.

Poleca jako przedstawiciel firmy P. Strahl
i S-ka, Szopienice, G. Śląsk, ze składu kon-
sygnacyjnego:

glicerynę, mydło, proszek i płatki
mydlane „ALBORIL“.

Jako przedstawiciel firmy C. W. Kühne,
Gdańsk, poleca

musztardę „Trzy Korony“

i „Columbia“,

jak również konserwy jarzynowe.

Sprzedaż przędzy jedwabnej

we wszystkich gatunkach i kolorach, do wyrobu pończoch i tkanin.

S. I. BLAUSZTAJN

ul. Wschodnia 72.

Ł ó d ź

Telefon Nr. 29-49.

Towarzystwo dla przemysłu i handlu włóknistego

I. A. GROSLAJT

Spółka Akcyjna

ŁÓDŹ, ulica Piotrkowska Nr. 211

HURTOWA SPRZEDAŻ MANUFAKTURY

Telefony: 5-25, 12-25, 20-25, 26-25.

Telefony: 5-25, 12-25, 20-25, 26-25.

FABRYKA
WYROBÓW
BAWEŁNIANYCH

Samuel Turner i S-ka

Ł ó d ź

ulica Juliusza Nr. 37,

telefon 10-72.



SKŁAD i BIURO

ulica Piotrowska Nr. 48.

Telefon 24-60.

Dom Handlowy

MAKS

WYSZEWIAŃSKI i S-ka

ŁÓDŹ

ulica Piotrkowska Nr. 111

Telefon: 43-86, 10-96 i 10-86.

SKŁAD
fortepianów i pianin



Rok założenia 1892.

Karol Koischwitz, Łódź

Piotrkowska 67, telefon 54-78 i 24-72.

Wyłączny przedstawiciel światowych firm: Bechstein, Blüthner, August Förster, jak również innych pierwszorzędných krajowych i zagranicznych firm.

Fortepiany, pianina i fisharmonje w wielkim wyborze od najszlachetniejszych do najtańszych znanej jakości i na dogodnych warunkach.

Własny warsztat reparacyjny pod osobistym kierunkiem. Strojenie i odświeżanie. Przyjmowanie transportów, zapakowań — wynajem instrumentów także na koncerty i uroczystości. Rzetelna i szybka obsługa.

FABRYKA WYROBÓW POŃCZOSZNICZYCH

„PARISETTE”

właśc. JULJUSZ DAMM i S-ka

Łódź, ul. Nowo-Senatorska 7.

FABRYKA FILCÓW

LANDAU i WEIŁE

ŁÓDŹ, ULICA KĄTNA Nr. 6.

SKŁAD FABRYCZNY

w WARSZAWIE, ul. NALEWKI 2a.

REPREZENTACJA WE LWOWIE

NATAN WEINREB,

UL. KAZIMIERZOWSKA Nr. 26.

FABRYKA
WYROBÓW KĄPIELOWYCH
i BAWELNIANYCH

„FROTTE”

ŁÓDŹ

FABRYKA
ul. Polna Nr. 5
tel. 71-14

SKŁAD
Cegielniana 51
tel. 63-81

PRZEDSTAWICIELSTWA:

Lwów,
LUDWIK FAUST,
Plac Halicki Nr. 14

Warszawa:

Artur Funt, Nowolipki 45

Poznań:

Z. M. Anderson, Wielkie Garbary 20

Gdańsk:

M. Cederbaum, Grosse Gerbergasse 11/12

Fabryka wyrobów włókienniczych

Gwirerman i Ratner

Łódź, ul. Cegielniana № 27.

Telefony: 26-23 i 58-76.

Jakób Leszczyński

ŁÓDŹ

ul. Piotrkowska № 99, tel. № 2-91

Generalny przedstawiciel na Rzeczpospolitą
Polską firm:

vorm. Rich. Hartmann Akt. Ges., Chemnitz,
fabryka maszyn.

G. Hilscher, Chemnitz,
maszyny pończosznice (Ideal i Cotton)

Claes & Flentje G. m. b. H., Mühlhausen,
maszyny do wyrobów dzianych (Schlitten - Maschinen)

Fouquet & Frauz Akt.-Ges., Rottenburg,
maszyny trykotażowe

Schneider & Reuthner, Limbach,
maszyny do wyrobów dzianych (Kettenstühle)

Chemnitzer-Strickmaschinen Fabrik A. G., Chemnitz,
Rundstrick — maszyny

Biernatzki & Co, Chemnitz,
Raschel-maszyny.

Związek Eksportowy Polskiego Przemysłu Włókienniczego

Sp. z ogr. odp.

L'association d'exportation de l'Industrie Textile Polonaise

ul. Moniuszki Nr. 9

Telefon Nr. 11-43.

ŁÓDŹ

ul. Moniuszki Nr. 9

Telefon Nr. 11-43.

Adres telegraficzny: „POLEKS”.

„ELEKTROBUDOWA”

Wytwórnia Maszyn Elektrycznych
DAWNIEJ BRACIA JAROSZYŃSCY

Sp. Akc.

Łódź, Kopernika Nr. 56

Wy r a b i a:

Silniki prądu trójfazowego na napięcia do
500 woltów o mocy od 0,75 KM. do 40 KM.

Transformatory suche i olejowe do 6000
volt. napięcia o mocy od 5 do 500 KVA.

NAPRAWA WSZELKICH MASZYN i APARATÓW ELEKTRYCZNYCH.

Cena prenumeraty:

| | |
|----------------------------|----------|
| Rocznej | Zł. 14.— |
| Półrocznej | „ 7.— |
| Kwartalnej | „ 4.— |
| Numer pojedynczy | „ 0.60 |

Adres Redakcji i Administracji:

Łódź, Piotrkowska 73 — Telefon 170.
Redaktor naczelny przyjmuje w środy od g. 4—5 pp.
„Głos Kupiectwa”
wychodzi 1 i 15 każdego miesiąca.
Konto czekowe P. K. O. Warszawa Nr. 65194.

Cena ogłoszeń:

| | |
|---|-----------|
| Cała strona | Zł. 120.— |
| Pół strony | „ 65.— |
| Czwierć strony | „ 35.— |
| Ósma strony | „ 20.— |
| Szesnaście stron | „ 12.— |
| Ceny powyższe nie dotyczą Nr. specjalnych.
Przy ogłoszeniach wielokrotnych — rabaty. | |

Redaktor naczelny: Dr. JÓZEF SACHS.
Redacteur en chef:

Redaktor: MIECZYSLAW KOŁTOŃSKI.
Redacteur:

Wydawca: Stowarzyszenie Kupców m. Łodzi.

Drukarnia Państwowa w Łodzi, ul. Piotrkowska 85, — telefon Nr. 29.